

Le Problème du Profit

« Malheur à ceux qui pèsent à faux
poids ».

Koran, Ch. LXXXIII, 1.

« Si quelqu'un ne veut pas travailler
qu'il ne mange pas non plus ».

PAUL, II, Thess., 3, 10.

THÈSE

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE LYON

POUR LE DOCTORAT EN DROIT

(SCIENCES POLITIQUES ET ECONOMIQUES)

PAR

François PERROUX

*Licencié ès lettres, Lauréat de la Faculté
et de la Société d'Economie politique*



LYON

Imprimerie BOSC Frères & RIOU

42, Quai Gailleton, 42

Téléphone 63-56

1926

LE PROBLÈME DU PROFIT

Le Problème du Profit

« Malheur à ceux qui pèsent à faux poids ».

Koran, Ch. LXXXIII, 1.

« Si quelqu'un ne veut pas travailler qu'il ne mange pas non plus ».

PAUL, II. Thess., 3, 10.

THÈSE

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE LYON

POUR LE DOCTORAT EN DROIT
(SCIENCES POLITIQUES ET ECONOMIQUES)

PAR

François PERROUX

*Licencié ès lettres, Lauréat de la Faculté
et de la Société d'Economie politique*



LYON

Imprimerie BOSC Frères & RIOU

42, Quai Gailleton, 42

Téléphone 63-56

1926

UNIVERSITÉ DE LYON - FACULTÉ DE DROIT

PROFESSEURS

MM.

- APPLETON (Charles), *, ☼ I., professeur honoraire.
GARRAUD (René), *, ☼ I., ✕, professeur honoraire, correspondant de l'Institut.
JOSSEMAND, *, ☼ I., doyen, professeur de Droit civil.
PIC (Paul), * O., ☼ I., professeur de Droit international public.
APPLETON (Jean), O, *, ☼ I., professeur de Droit administratif.
LAMBERT, professeur de Droit comparé.
BOUVIER, ☼ I., professeur de Science financière et de Législation française des finances.
LAMEIRE, ☼ I., professeur d'Histoire de Droit public et de Droit administratif.
LÉVY, *, ☼ I., professeur de Droit civil.
GONNARD, ☼ I., ☼ I., professeur d'Economie politique.
PICARD, ☼ A., professeur de Droit civil.
ANTONELLI, *, ☼ I., ☼ I., professeur d'Histoire des doctrines économiques.
PERROUD, ☼ I., ☼ I., professeur de Procédure civile.
COHENDY (Georges), ☼ A., professeur de Droit commercial général.
GARRAUD (Pierre), ☼ I., professeur de Droit criminel.
ROUBIER, ☼ A., professeur de Droit romain.
MONIER, agrégé, chargé de cours de Droit romain.
HOFFHERR, chargé de cours d'Economie politique.
LAMBERT Jacques, chargé de cours d'histoire du Droit.
BECQ, ☼ I., secrétaire.

MEMBRES DU JURY

- M. GONNARD, Professeur à la Faculté de Droit, *président*
MM. BOUVIER, Professeur à la Faculté de Droit
HOFFHERR, chargé de cours } *assesseurs*

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



A mes Parents

AVANT - PROPOS

A M. L. *Josserand*, doyen de la Faculté de droit de Lyon, qui a bien voulu prêter à notre enquête dans les Universités étrangères l'appui de sa haute autorité, à tous les professeurs de notre Faculté qui nous ont aidé dans la même entreprise et spécialement à MM. les Professeurs *P. Pic*, *E. Lambert* et *P. Garraud*; aux Professeurs français et étrangers, auxquels il a plu de nous exposer leurs vues ou de nous communiquer des renseignements de bibliographie et de statistique, et tout particulièrement, à M. le Professeur *Germain Martin*, de la Faculté de droit de l'Université de Paris; à MM. les Professeurs *Ansiaux*, de *Lannoy*, de *Fourny* (Belgique); *A. Loria*, *G. Sensini*, *C. Supino* (Italie); *V. Mildschuh* (Prague); *V. Stuart* (Utrecht); *S. Mori* (Tokio); *E. Schwiedland* (Vienne); *F. Oppenheimer* (Berlin); ainsi qu'aux directeurs d'instituts techniques *M. Angelescu* (Bucarest), *S. Fiorese* (Italie), à M. *Takayanagi*, président de la Chambre de commerce d'Osaka, et à M. *Georges F. Doriot* (*Harvard University*); nous demandons de bien vouloir trouver ici l'expression de notre respectueuse reconnaissance.

Enfin, c'est pour nous le plus impérieux et le plus agréable des devoirs, d'exprimer à M. le Professeur *R. Gonnard*, qui a consenti à diriger ce travail, toute notre gratitude et notre profond respect.

LE PROBLÈME DU PROFIT

INTRODUCTION

Sommaire : § 1, le problème du profit : dans l'opinion; en science économique : importance, difficulté ; § 2, le problème économique en général : méthode; § 3, divisions de ce travail.

§ 1. — Dans l'opinion courante, le problème du profit revêt des formes embryonnaires : 1° Existence d'une notion générale de *gain d'affaires* ou *bénéfice*, aux contours imprécis, rapprochant sous une même dénomination un certain nombre de revenus (du commerçant, de l'industriel, et aussi de tous ceux que le public considère comme des spéculateurs); 2° Existence d'un malaise, antérieur à la guerre, mais très accusé depuis, et résultant d'un doute sur la légitimité de ce bénéfice commercial, industriel ou spéculatif. Ainsi, une même notion réunit des éléments hétérogènes, et suscite des condamnations souvent plus instinctives que motivées.

A l'Economie reste une triple tâche : définir le profit, en chercher les lois, en établir le caractère légitime ou illégitime. Sur tous ces points, la clarté n'est pas faite, et on s'accorde à reconnaître la difficulté et l'intérêt du problème.

Son importance dérive du fait que le profit est le plus considérable des revenus capitalistes. Les grandes fortunes y trouvent leur source principale; ce que l'observation faisait prévoir, la recherche des spécialistes l'a confirmé. M. D. Friday (2) déclare, pour l'Amérique, que la moitié des revenus personnels de 1917 portés aux « *Income tax returns* » viennent directement ou indirectement des profits d'affaires; ceux qui jouissent de larges revenus ne les tirent pas d'intérêts : ce sont les « *entrepreneurs* ». Une enquête de cette nature, menée dans les principaux Etats du continent, donnerait probablement des résultats analogues.

On peut donc, sans exagération, avancer que, dans le milieu juridico-économique actuel, la théorie du profit est le nœud de la question sociale.

Or, de tous les problèmes de la distribution, c'est précisément le plus obscur. Qu'entendre par profit ? l'ensemble du revenu de l'entreprise, ou une partie seulement de ce revenu ? et, dans ce dernier cas, laquelle ? Le profit peut-il être assimilé au salaire : n'est-il qu'une rémunération du travail matériel et intellectuel de l'entrepreneur ? Doit-il être rapproché de l'intérêt, et n'y faut-il rien voir au delà du rendement d'un capital investi ? Enfin, a-t-il une origine propre ? Est-ce un revenu de déséquilibre, une rente au sens le plus moderne du mot, née d'une situation de monopole ? Est-ce la compensation du risque couru ? Est-ce la rémunération de la fonction que l'entrepreneur remplit en assurant la satisfaction des besoins sociaux ? Est-ce enfin le produit d'une exploitation favorisée par les conjonctures

(2) *Profits Wages and Prices*, New-York, 1921, p. 29.

du capitalisme? Autant de définitions et d'explications proposées en fait, défendables logiquement, chacune à certains égards.

Les lois qui gouvernent le profit sont aussi controversées que les faits dont il tire origine. L'égalité du taux des profits, dégagée avec trop de hâte et d'imprécision par l'Ecole anglaise, n'est retenue par les économistes modernes que comme une tendance générale, sans cesse contrariée, et dont le marché n'offre jamais de réalisation parfaite. La tendance à la baisse universelle et constante des profits, — autre article du credo classique, — est vivement discutée. L'étude objective conduit à ne se prononcer sur ces mouvements généraux qu'avec prudence. Les économistes qui admettent la loi de baisse du taux des profits, le font, aujourd'hui, pour d'autres motifs, et sous une autre forme que l'Ecole. Quant à l'antagonisme souvent signalé entre profits et salaires, une plus claire notion de la productivité du travail a fait assouplir la formule. En même temps, on s'apercevait que cet antagonisme n'est qu'un de ceux qui se manifestent au sein de la société contemporaine et qu'il n'y a aucune bonne raison pour négliger les oppositions d'intérêt qui dressent, par exemple, les propriétaires fonciers et les capitalistes, contre les entrepreneurs.

Mais la controverse a son terrain d'élection dans le problème de la légitimité. Comme pour ajouter à l'obscurité naturelle du sujet, les deux points de vue de la description pure et de l'appréciation, ont été, le plus souvent, mêlés. La thèse libérale avance que les services rendus par l'entrepreneur sont égaux et parfois supérieurs à la rémunération qu'il touche. Avec des conclusions plus ou moins catégoriques, et des argumentations

variées, toutes les théories socialistes représentent que l'entrepreneur perçoit un revenu supérieur à la valeur dont son activité suscite l'apparition sur le marché.

Sous ces trois aspects, il y a donc un problème du profit : avant d'en réunir les données et d'en préciser les termes, il convient de fixer la méthode et de prendre conscience du problème économique en général.

2. — Le problème économique, considéré dans sa totalité, consiste dans la recherche du *concept*, des *unités* et de la *règle*.

a) Sans concepts, l'homme n'aurait du monde que des préhensions successives, non une compréhension; le réel l'atteindrait plus qu'il n'atteindrait le réel, et sa vie mentale serait une suite d'images discontinues; mais l'esprit humain, par un mécanisme du reste mal connu, forme des concepts.

Ce sont des *jugements à sujets indéterminés*. Ils dénotent, c'est-à-dire caractérisent, un ensemble de sujets, et connotent, c'est-à-dire impliquent simultanément, un ensemble de qualités.

Précisons par un exemple : soit le concept économique de travail. On y voit le plus communément une activité, finaliste, avec coût d'effort. Les trois points dégagés : ensemble de mouvements ou modifications du monde extérieur, coordonnés par une volonté et accomplis dans un but déterminé, présentant un caractère de « pénibilité », forment la connotation du concept du travail. L'acte de labourer, de diriger une machine, de dresser un plan, de faire un calcul de résistance, etc., etc..., constituent la dénotation du même concept, ou plus simplement l'ensemble des faits qu'il désigne.

A la base de toute recherche économique, apparaît

donc la nécessité du concept. Cela revient à dire que l'esprit, ne pouvant embrasser simultanément les faits économiques dans leur individualité, doit les classer en groupes cohérents. Le but est que ces groupes soient constitués, non suivant une classification arbitraire, mais d'après des ressemblances ou des différences réelles.

La difficulté est particulière pour les sciences sociales, et spécialement pour l'Economie. On en prend mesure en comparant les concepts dont elles font usage, avec ceux de la mathématique ou des sciences naturelles.

Le concept mathématique est idéal, c'est-à-dire complètement dépouillé d'expérience : la ligne droite n'a pas d'existence matérielle : elle est supposée sans épaisseur ; de plus, la connotation de ce concept s'impose avec évidence : aucune confusion n'est possible sur la question de savoir ce qu'est une ligne droite.

Le concept dans les sciences naturelles a un contenu complexe. Sa connotation englobe des faits d'expérience et non plus des propriétés abstraites, (exemple : vertébré, mammifère) ; mais ce concept prête assez peu à la confusion, parce qu'on peut le vérifier expérimentalement. Tel phénomène présente-t-il (et l'expérience le dit) tel caractère, on le rangera dans telle catégorie.

Enfin, dans les sciences naturelles comme dans la mathématique, le concept a une connotation durable parce que la réalité qu'il exprime est ou bien générale et permanente (mathématique), ou bien générale et très durable (sciences naturelles).

Les sciences sociales, et notamment la science économique, usent de concepts dont les caractères s'opposent à ceux des deux classes précédentes.

La connotation du concept économique n'est pas né-

cessaire. Elle ne consiste pas, comme celle du concept mathématique en propriétés abstraites; ni comme celle du concept dans les sciences naturelles en faits généraux et permanents susceptibles de vérification expérimentale directe. Chacun des concepts de valeur, de travail, de revenu, d'entreprise, etc..., peut avoir des connotations diverses et l'histoire des théories en administre la preuve. Aucune de ces connotations n'est évidente et nécessaire comme celle, par exemple, du concept de ligne droite : aucune n'a même cette permanence et cette généralité qui caractérisent le concept dans les sciences naturelles et lui donnent une apparence de nécessité.

De là découle un second caractère : la connotation du concept économique est essentiellement évolutive. Pour une double raison. La réalité économique se transforme : un triangle, un arbre, ont été pour le médiéval ce qu'ils sont pour l'homme du vingtième siècle ; au contraire, entre les faits de production et de circulation du XIII^e siècle et du nôtre, il n'y a à peu près pas de commune mesure. De plus, l'effort de l'esprit humain élabore le concept économique : au début, on fait usage des concepts courants : l'Economique est littérature et recette; puis, peu à peu, les concepts classiques se dégagent, souvent fruits de généralisations hâtives; puis s'ouvre l'ère de révision des concepts. L'histoire des théories de la valeur, de la rente, de la productivité en offre un triple exemple.

Enfin, le concept économique exerce une répercussion sur nos croyances et nos intérêts et, inversement, nous sommes naturellement portés à le construire en fonction de ces intérêts et de ces croyances. Ainsi naissent des concepts à forme appréciative, c'est-à-dire qui im-

pliquent des jugements de valeur, au lieu de ne contenir que des éléments de description pure. On définira une institution en recherchant ce qu'elle serait si elle était parfaite. Prenons un exemple : on définira l'entrepreneur moderne par les qualités qu'il doit avoir ou par les rôles qu'il *doit* remplir; au lieu de dégager ce qui, en fait, caractérise dans la société contemporaine l'entrepreneur et son activité. De la même façon, apparaissent des concepts à forme éthique. Celui de rémunération, par exemple, contient étymologiquement un élément moral. La description pure ne peut connaître que deux choses : 1° la question de savoir quelle part du produit est imputable à un agent déterminé; 2° la question de savoir ce qui, en fait, est approprié par chaque agent. C'est un troisième point, et tout différent, que celui d'établir s'il y a ou non correspondance entre valeur imputable et valeur appropriée. Or, le concept de rémunération confond, si l'on n'y prend garde, ces points de vue et ne laisse pas leur autonomie à la description et à l'appréciation.

Ces remarques suffisent à mettre en évidence le problème du concept qui se pose en ces termes : trouver à une réalité économique donnée, une *classification adéquate* ou encore, découvrir des formes de pensée qui expriment des groupes cohérents de phénomènes économiques.

Ce problème, quoique intimément lié à celui de la dénomination ou terminologie s'en sépare, cependant, avec netteté. Le mot par lequel on désigne un concept n'exerce et ne doit exercer aucune influence sur ce concept même. Considérons la notion de « correspondance à un besoin » : je puis la désigner par le mot utilité (sauf l'amphibologie avec le concept courant, il n'y a pas d'in-

convénient logique) ou par le terme d'ophélimité, avec V. Pareto; ou encore par une simple lettre: il suffit d'établir une convention précise et qui ne prête pas à ambiguïté. L'indépendance du concept et du mot qui l'exprime indique donc qu'il ne faut jamais partir du mot mais des faits.

Il est prudent de se défier de la méthode classique de la définition : elle ouvre trop souvent les chapitres qu'elle devait clore et incite à procéder par déduction logique de concepts inclus dans un concept donné. Ainsi la réalité n'est pas atteinte, puisque, au lieu d'une description, c'est l'analyse logique d'une notion ou parfois plus simplement, le développement d'une étymologie qui est présenté. Le but, au contraire, est d'atteindre les faits et de construire sur eux nos formes de pensée.

Mais on est arrêté, dès le début, par une impossibilité qui semble radicale, de commencer. Il faut un point de départ et c'est pourquoi toute étude objective doit comporter la détermination d'un *concept d'attente*. On s'efforcera de fixer un ensemble cohérent de phénomènes qui présentent des ressemblances extérieures et sont reconnaissables à des caractères apparents. Ce sont ces phénomènes et ces phénomènes seulement que l'on étudiera. Après les avoir examinés et classés, on décidera s'il convient, à posteriori, de modifier le concept d'attente ou de procéder à d'autres classifications à l'intérieur du groupe, modifications ou classifications nouvelles qui doivent donner le *concept définitif* (3). Accessoirement, quoique l'importance de la terminologie ne soit pas négligeable, il conviendra de choisir un mot pour désigner sans ambiguïté les concepts ainsi élaborés.

(3) Définitif en ce qui concerne l'étude considérée, le moment où elle s'achève et l'individu qui l'accomplit.

b) Le problème économique, qui suppose la détermination du concept, prend toute sa signification dans la recherche des *uniformités*. Elle peut se formuler ainsi : entre les phénomènes économiques groupés en concepts distincts, y a-t-il des relations, c'est-à-dire des rapports, qui ne soient pas casuels?

L'idée qu'on s'est faite des relations a, du reste, varié. Au concept de fin qui marque la phase téléologique, à celui de cause qui caractérise la période classique, les écoles récentes tendent à substituer celui de fonction ou de relation réversible des phénomènes entre eux, qui apparaît en même temps que la notion générale de l'équilibre.

Le mot *théorie* désigne, dans ce travail, un ensemble de jugements d'existence exprimant des relations, soit vérifiées (*loi*), soit supposées (*hypothèse*) entre les phénomènes économiques. Le mot *doctrine* désigne un corps de jugements de valeur et de règles (4).

c) D'un fait ou d'une série de faits, on ne peut extraire un impératif. Le choix (jugement de valeur et adhésion volontaire) est extra-scientifique ; mais la science peut fournir les éléments du choix. La recherche du concept et la découverte des uniformités ont pour aboutissant naturel l'énoncé de la règle. Par *règle* on entend ici : tout mode d'action obligatoire, que la contrainte soit interne (adhésion volontaire) ou extérieure (pouvoir public). L'énoncé de la règle suppose trois opérations qu'on peut appeler le problème du *but*, le problème de la *qualification* et le problème de l'*action*. Un exemple éclairera ces rubriques. Supposons acquis : 1° un concept distinct; 2° des uniformités rigoureuse-

(4) Pour la définition de la règle, voir ci-dessous.

ment établies, touchant la propriété privée; il s'agit maintenant de choisir une fin. Différents buts peuvent se dessiner, soit dans l'esprit de l'individu qui poursuit l'enquête, soit dans le milieu social où il opère. Exemples : 1° La justice est réalisée par la correspondance entre la valeur des biens appropriés et la valeur des biens produits par un agent économique; 2° La justice doit être subordonnée à la productivité maxima; 3° La justice est réalisée par l'exercice de la liberté individuelle dans l'ordre juridique actuel, etc., etc. Parmi ces différents buts, et tous ceux que l'on pourrait imaginer, l'expérience montre que les hommes choisissent pour des raisons d'intérêt, de métaphysique ou d'observation. Il faut ensuite qualifier la propriété privée, c'est-à-dire établir entre elle et l'idéal dégagé, des rapports de convenance ou de disconvenance. Exemple : Le système juridique actuel de la propriété est-il conciliable, ou non, avec cette idée qu'un individu peut disposer de la valeur qu'il a créée et de cette valeur seulement ? etc... Enfin, à supposer que l'on ait abouti, par exemple, à la condamnation de la propriété privée, le problème de l'action (possibilités et moyens) reste à résoudre. Est-il possible de supprimer ou de restreindre la propriété ? Quels moyens sont les plus efficaces et les plus expédients ? C'est cet ensemble de problèmes, extrêmement complexe, que l'on pose implicitement lorsque, sans plus de précisions, on étudie la *légitimité* d'une institution : nous devons les reprendre à propos du profit.

§ 3. — Ce travail est, sur un sujet déterminé, une partie de l'enquête dont nous venons de résumer les aspects. La présentation des matières, par quelques points de détails, diffère du plan général indiqué. Un

premier livre est consacré à l'examen du *problème dans les théories et les doctrines* : la détermination du concept d'attente le précède. Le second livre, dont le but est de préciser les *termes actuels du problème*, est : l'étude 1° des moyens d'observation scientifique dont on dispose en matière de profit (Titre I. *Le Problème d'Observation*) ; 2° des résultats auxquels l'effort d'analyse semble pouvoir présentement atteindre (Titre II. *Le Problème de Généralisation*). La recherche du concept, celle des *uniformités* et celle de la *règle* forment l'ensemble de ce deuxième titre. Enfin, une très brève conclusion résume les résultats obtenus.

LIVRE I

*Le Problème dans les Théories
et les Doctrines*

GÉNÉRALITÉS

§ 1. Détermination du concept d'attente.

Plusieurs points de départ sont, à priori, possibles; mais il convient d'écarter une *définition toute faite* pour les raisons que nous avons déjà indiquées, comme aussi le *concept courant* de profit, à cause de son inconsistance (5).

En revanche, la notion de *revenu de l'entreprise* présente, au moins deux avantages importants : 1° elle contient à coup sûr les phénomènes que l'on entend désigner sous le nom de profit : le désaccord existe seulement entre économistes sur le point de savoir si le profit doit être considéré comme tout ou partie du revenu de l'entreprise ; 2° elle désigne un ensemble de phénomènes concrets, cohérent et facilement reconnaissable.

(5) « Le mot profit n'a pas de sens déterminé dans le langage journalier », Pierson, *Traité*, t. I, p. 274. « ...Le mot profit a de tous la signification la plus imprécise », Th. N. Carver, *La répartition des richesses*, trad. Giard et Brière, 1912, p. 112. Le mot [de profit est] précisément « de ceux dont le sens est resté jusqu'ici le plus obscur », M. Porte, *Entrepreneurs et Profits industriels*, Thèse Grenoble, 1901, III^e P., Ch. I, p. 130. Le mot profit est, selon M. J.-W. Ashley, « clogged with disturbing association », *The Economic Journal*, 1910, p. 533. En allemand, on fait usage de *Unternehmergewinn*, *Unternehmerlohn*, *Rente*, *Gewerbsverdienst*, ou encore *Profit*.

Encore faut-il prendre soin de ne pas céder trop tôt à la tentation d'abstraire. On a parfois donné, comme définition de l'entreprise, la « coordination of capital and labour » ou encore l'assomption du risque, *per se*. Ces vues, précieuses pour l'analyse et sur lesquelles nous aurons à revenir, ne servent pas notre dessein présent, qui est de réunir dans une même catégorie provisoire, des faits concrets présentant entre eux des ressemblances.

An contraire, une notion comme celle que dégage *Marshall* répond parfaitement à ce besoin : « Nous pouvons entendre par entreprise (*business*) tout établissement destiné à pourvoir aux besoins d'autrui, en vue d'un paiement direct ou indirect fait par ceux qui en bénéficient ». (6). Plus concrète encore est la définition de *Sombart* (7). « L'entreprise est la forme économique dont le but est, par un ensemble de conclusion de contrats portant sur des prestations et contre-prestations évaluées en monnaie, de faire valoir une somme de biens (*ein Sachvermögen verwerten*), c'est-à-dire de la reproduire, pour le propriétaire, avec une hausse (*mit einem Aufschlag dem Eigentümer zu reproduzieren*).

Nous étudierons donc le surplus pécuniaire dégagé pendant un intervalle de temps donné par l'entreprise, c'est-à-dire par la forme économique de production, en vue de l'échange et pour la réalisation d'un gain. Ces deux caractères suffisent à marquer les limites de l'enquête.

(6) *Principes*, t. I, L. IV, Ch. XII, p. 493.

(7) *Der Moderne Kapitalismus*, 1901, I B., II Buch. 1 abs., p. 195 et sq.

§ 2. *Indications sur la pensée pré-smithienne.*

A) Les vues des économistes médiévaux se rattachent à la *théorie du justum pretium* et à la *théorie du lucrum* ou gain commercial.

Les sources sont la pensée philosophique grecque et la pensée évangélique. *Platon*, dans un chapitre très connu des *Lois* (8), analysant les causes du décri où se trouve la profession de marchand, voit la principale dans l'appétit des « profits sans mesure » ; il souhaite que dans la cité idéale, les gardiens des lois, assistés de personnes compétentes, fixent un prix qui ne contienne qu'un « profit raisonnable ». Ce profit doit être déterminé en partant du coût de production, un surplus étant accordé comme rémunération du travail. *Aristote*, par sa construction théorique de la justice commutative dans l'échange (9), a exercé une influence plus profonde encore sur les économistes médiévaux. A ce fonds de philosophie antique, la doctrine évangélique a superposé une condamnation du gain immodéré, basée, au point de vue individuel sur les dangers moraux de la richesse, et au point de vue social sur le devoir de charité. La contribution des *Pères de l'Eglise* se borne à des développements généraux sur la soif du gain. *Saint Augustin*, dans les « *Commentaires aux Psaumes* », fournit d'assez longues analyses touchant le commerce (10). Certaines pratiques blâmables sont attribuables à l'homme plus qu'à la profession. Quant au profit, il est légitime, si et dans la mesure où, il est le salaire

(8) *Platon, Lois*, L. XI, trad. V. Cousin, t. VIII.

(9) Cf. notamment *Morale à Nicomaque*, L. V, Ch. IV et V.

(10) Cf. *Ennarationes*, psaume LXX, p. 886 ; *Patrologie latine*, tome 36-37.

d'un travail. Cette idée sera reprise par la plupart des auteurs médiévaux.

Raymond de Pennafort (11) étudie le texte évangélique : « Jésus chassant les gardiens du temple », et en tire la condamnation du profit purement commercial, c'est-à-dire de celui que l'on obtient par l'échange d'une *res immutata*. Le profit industriel, qui a pour fondement un travail incorporé à la chose, est légitime. Mais le principe général demeure : le prix n'est juste que s'il est égal au coût. Dans la même ligne se tient *Albert le Grand* (Ethique), quand il expose une théorie de l'échange expliqué et justifié par la réciprocité des services. Quant à *Saint Thomas*, son œuvre, pas plus que celle de ses prédécesseurs, ne contient à proprement parler de théorie du profit, mais on peut aisément en déduire un des principes qui y sont exposés (12). Le *lucrum* est condamné théoriquement comme la cause d'un déséquilibre dans l'échange. Pour le commerce, il convient de distinguer selon qu'il est fait « *propter vitae necessitatem seu utilitatem* » ou « *propter divitiarum augmentationem* », « *propter lucrum quaerendum* » (13); c'est déjà l'économie du besoin opposée à celle du profit, la première justifiée comme une fonction et la seconde condamnée comme une occasion de prélèvement individuel sans limite : « *cupiditas lucri quae terminum nescit sed infinitum tendit* ». L'application est moins rigoureuse que la théorie, et, en pratique, le *lucrum* est qualifié par

(11) Cf. *Summa Theologica*, livre II, titre VII, § V, édit Véronne, 1744.

(12) C'est ce qu'ont fait les catholiques sociaux. Cf. infra la théorie du Professeur Defourny (Louvain), conclusion du Livre I.

(13) *Summa*, 2 a, 2 ae., q. LXVII : *Utrum liceat negotiando aliquid carius vendere quam emere*.

l'intention d'où il procède et l'emploi qu'on en fait. Le *lucrum moderatum* se justifie notamment « *ad domus sustentationem* », quand il assure la subsistance du commerçant et de sa famille, ou dans le cas où il constitue un « *stipendium laboris* », la récompense d'un travail ou la compensation d'un risque. Scot croit, de même, que le gain est corrélatif du travail fourni et estime que le commerçant peut, comme tout autre individu, « *labore vivere* » (14); et Biel précise : le commerçant, outre la valeur réelle de l'objet, peut faire payer à l'acheteur ses risques, ses peines et son travail, « *simul et pericula, curam suam et industriam* ». (15). Enfin, les mêmes tendances se retrouvent chez Henri de Gand. La parfaite égalité dans l'échange est retenue au point de vue de l'analyse morale. Mais, dans l'application, plusieurs profits sont justifiés : celui de l'artisan d'abord, par exemple du forgeron qui a confectionné une barre de fer, parce qu'il est la rémunération d'un effort productif; celui du commerçant en général, même s'il n'a fait subir à l'objet aucune transformation, parce que la conservation des denrées et des marchandises constitue, par elle-même, un service social; enfin celui du marchand qui a une capacité technique ou une habileté particulières, car elles sont le résultat d'efforts antérieurs, qui trouvent leur récompense dans le supplément de gain actuel. Ainsi en serait-il, par exemple, d'un maquignon qui a une parfaite connaissance des chevaux et une grande expérience de leur marché.

L'essentiel de ces doctrines tient en une ligne : l'échange est juste quand les prestations sont équiva-

(14) *Questiones in libros sententiarum*. Anvers, 1620. B. Nat. Inv., D. 31.

(15) Répert. Générale, L. V, disc. 15, q. X et q. II.

lentes. La valeur du terme A doit être égale à la valeur du terme B et cette exigence est intelligible puisque chez les médiévaux les objets ont une valeur intrinsèque et objective. C'est *précisément par l'analyse et l'élargissement de cette notion de valeur intrinsèque que se développe l'explication et la justification du *lucrum**. Une étude détaillée serait nécessaire pour tracer cette évolution. Schématiquement, elle semble être la suivante. Le premier stade, marqué par la théorie de l'équivalence absolue dans l'échange, correspondrait à la notion de valeur intrinsèque, c'est-à-dire considérée comme une qualité de l'objet. La valeur de A doit être égale à la valeur de B; tout supplément au-dessus de la valeur de l'un des termes est un *lucrum* injuste qui rompt l'équilibre réalisé par l'acte d'échange. Mais, seconde phase, la valeur d'un terme peut être exprimée par son coût, c'est-à-dire non seulement par la quantité de monnaie déboursée pour obtenir l'objet (prix d'achat ou somme de prix d'achat), mais encore par l'ensemble des moins-values subies par l'entrepreneur : 1° effort, 2° risque, 3° subsistances, pour lui-même et pour sa famille. Donc la valeur d'un terme est égale à son coût, et pour que l'échange se fasse sur une base d'équivalence, le second terme devra être égal à ce coût. Ainsi les prestations restent équivalentes : seule la notion de valeur a évolué. Enfin, et c'est une troisième phase, à laquelle la pensée médiévale n'atteint que peu à peu, le besoin apparaît comme un facteur déterminant de la valeur, mais on s'efforce de réduire son importance. L'abondance ou la rareté de l'objet sont bien un élément de l'appréciation du juste prix. Mais les canonistes et les théologiens répugnent à voir dans le besoin d'un contractant la justification du profit de l'autre contractant. De la sorte, s'élargit la notion de *lucrum* :

mais même dans le dernier état de la théorie médiévale, le *lucrum* n'est justifié que s'il est la *compensation d'un coût*, le coût étant entendu dans un sens large : travail actuel ou passé (et aboutissant à une capacité acquise), risqué, entretien de l'entrepreneur et des siens.

B) Il n'y aurait pas grande difficulté à faire sortir de quelques chapitres de *R. Cantillon* toute une théorie sur notre sujet. Mais, sans céder à la tentation de mettre au préalable dans un texte ce qu'on y veut découvrir, on trouve dans l'économiste irlandais quelques remarques, qui contiennent chacune en germe l'un des points importants de la théorie du profit et de l'ensemble desquelles, mieux que chez beaucoup de classiques anglais et français, se dégage la physionomie de l'entrepreneur.

L'entreprise apparaît à *Cantillon* caractérisée : 1° par les risques, 2° par l'autonomie de la direction : l'entrepreneur conduit son affaire « suivant ses idées » et « avec incertitude ». Sa rémunération est incertaine : elle s'analyse dans la différence entre un prix certain et un prix incertain. L'ensemble des individus qui composent une nation se divise donc, sous le rapport du revenu, en deux classes : celle des gens à gages (traitements, pensions, salaires), et celle des entrepreneurs qui sont « comme à gages incertains » (16). Cette seconde catégorie est vaste. Elle comprend les fermiers. « Le fermier est un entrepreneur qui promet de payer au propriétaire pour la ferme ou terre une somme fixe d'argent sans avoir de certitude de l'avantage qu'il tirera de cette entreprise » (17). Elle englobe les intermédiaires ou commerçants de toute sorte : 1° les entrepreneurs de trans-

(16) *Essai sur la Nature du Commerce en général*, trad. de l'anglais, Londres, 1756, p. 73.

(17) *Op. cit.*, éd. citée, p. 64.

ports qui paient « un prix certain » au fermier pour un « prix incertain » qu'ils retireront à la ville, « qui doit néanmoins les défrayer des frais de voiture et leur laisser un *profit* pour leur entreprise » (18); la variation des prix « rend leur profit incertain »; 2° les « marchands en boutique » et les « détailliers de toute sorte »; 3° enfin les travailleurs autonomes : « les entrepreneurs dans leur propre travail et qui n'ont pas besoin de fonds pour s'établir comme compagnons, artisans, chaudronniers, ravaudeuses, ramoneurs, porteurs d'eau » (19). Tous « subsistent avec incertitude » (20).

L'économiste irlandais a indiqué ailleurs, d'un mot, l'influence de l'offre et de la demande sur le profit. La demande se détourne-t-elle d'une marchandise, le commerçant doit abaisser ses prix. En vain l'entrepreneur s'efforcerait-il de maintenir un prix en désaccord avec l'état du marché « si ses pratiques le quittent pour acheter à meilleur marché à quelque autre, il se consumera en frais, en attendant de vendre au prix qu'il se propose et cela le ruinera autant ou plus que s'il vendait sans profit » (21).

Aussi importante que l'offre et la demande de marchandises est la concurrence entre entrepreneurs pour un marché donné. Mais *R. Cantillon* se borne, sur ce point encore, à une remarque superficielle. « S'il y a trop de chapeliers dans une ville ou dans une rue pour le nombre de personnes qui achètent des cha-

(18) Op. cit., éd. citée, p. 65 et suiv.

(19) Op. cit., éd. citée, p. 71.

(20) Ce qui est plus fâcheux pour la rigueur de la classification, c'est que Cantillon range parmi les entrepreneurs tous les individus qui exercent une profession libérale et aussi « les gueux et les voleurs ».

(21) Op. cité, éd. citée, p. 69.

peaux, il faut que quelques-uns qui seront le plus mal achalandés fassent banqueroute. S'il y en a trop peu, ce sera une entreprise avantageuse qui encouragera quelques nouveaux chapeliers d'y ouvrir boutique et c'est ainsi que les entrepreneurs de toute espèce se proportionnent au hasard dans un Etat. » (22).

Cantillon, enfin, indique en passant que le profit peut être une rémunération de services. Ainsi en est-il pour le commerce de détail qui réunit les marchandises dans les quantités correspondantes à la demande, et aux endroits où elle se manifeste. « Les consommateurs... aiment mieux donner quelque chose de plus dans le prix, pour trouver, à portée, ce dont ils ont besoin dans le détail. » (23). Du reste, en eussent-ils l'intention, que la plupart d'entre eux n'auraient pas le moyen de faire les provisions nécessaires.

Enfin, *Cantillon* fait dépendre dans une certaine mesure l'intérêt du profit et voit dans le second la source principale du premier. « Si dans un Etat, il n'y avait pas d'entrepreneurs qui pussent faire du profit sur l'argent ou sur les marchandises qu'ils empruntent, l'usage de l'intérêt ne serait probablement pas si fréquent qu'on le voit. » (24).

C) Les *Physiocrates* ne touchent à la théorie du profit que très indirectement. Etant donnée leur conception du produit net et du caractère stérile de l'industrie et du commerce, ils ne peuvent admettre que le revenu de l'entreprise corresponde à un supplément de valeur dégagé par un acte productif. Cependant, afin de marquer

(22) Op. cité, éd. citée, p. 70.

(23) Op. cité, éd. citée, p. 70.

(24) Op. cité, éd. citée, p. 282.

comment la notion d'entrepreneur est dans une certaine mesure circonscrite par eux, nous résumerons les vues de N. Baudeau qui est, sinon le plus célèbre des physiocrates, du moins l'un de ceux qui a consacré les développements les plus intéressants à notre sujet.

Dans la « Première introduction à la philosophie économique ou analyse des Etats policés » (25), il y a quelques indications sur l'entrepreneur agricole et sa rémunération.

Entre les propriétaires fonciers et les simples « manouvriers », Baudeau place une catégorie d'individus qu'il désigne par une terminologie flottante : « cultivateurs en chef, fermiers ou directeurs en chef, entrepreneurs et directeurs des exploitations productives », mais qui, dans la réalité sont des entrepreneurs agricoles tels que les définiraient en termes quasi-équivalents les auteurs contemporains. Le caractère spécifique de cette classe est en effet, selon Baudeau, de prendre la production à *son propre compte*, ainsi qu'il résulte de la définition suivante (26). « Le cultivateur en chef est celui qui fait, à ses dépens, à ses risques, périls et fortunes les avances de ces préparatifs et de ces procédés (de culture), qui en dirige par son savoir tous les travaux journaliers, qui dispose des instruments, des animaux et des hommes, qui ordonne l'emploi de leur temps et de leur force, qui *conduit enfin pour son propre compte tout l'ensemble de l'exploitation*. » Cette distinction, ajoute l'auteur, est généralement peu ou mal faite; de plus, une même personne a souvent la triple qualité de propriétaire, fermier et ma-

(25) Publié par A. Dubois, Paris, P. Geuthner, 1910.

(26) P. 48.

nouvrier; mais la seconde catégorie n'en a pas moins sa fonction propre et caractéristique.

Aussi bien a-t-elle sa rémunération particulière. Supposant que les différentes classes d'hommes se présentent devant un répartiteur universel, Baudeau met ce langage dans la bouche des cultivateurs en chef : « Voici nos titres, diront-ils; non seulement nous étions chargés : 1° de payer tous les salaires... mais encore 2° nous avons fourni les semences et autres frais nécessaires aux exploitations productives; 3° nous avons fait à nos dépens les primitives avances... jusqu'à concurrence d'un capital considérable qu'il nous faut entretenir et renouveler sans cesse... Nous avons couru tous les risques des saisons; nous pouvions, par cent causes naturelles ou factices être privés de nos espérances et ne recueillir pas même la valeur de nos semences, celle de nos plus petits (27) frais journaliers ou des salaires que nous donnons aux moindres ouvriers ». La justice demande donc que, outre le remboursement des frais d'exploitation, outre les sommes nécessaires à l'amortissement du capital engagé, l'entrepreneur agricole obtienne : « Troisièmement... une juste compensation des avances, des peines et des dangers; car on ne peut espérer qu'une classe nombreuse, riche et instruite avance des capitaux considérables, donne beaucoup de soins continuels et s'expose à de grands risques, sans retirer cette juste compensation. » Nous retrouvons donc encore ici le groupement éclectique des idées de rémunération du travail, du capital et de compensation du risque.

(27) Ch VI, p. 116.

(28) Même référence.

Turgot (29) a, lui aussi, une conception assez nette de l'entrepreneur et considère (30) que son revenu doit comprendre deux parties : l'intérêt d'argent et une rémunération pour le travail et le risque. Cette remarque s'étend à toutes les catégories d'entreprises : entreprises de fabrique ou manufacturières, entreprises de commerce et entreprises d'agriculture. Mais l'analyse n'est pas poussée plus loin, et Turgot se borne à expliquer que, si le profit ne comprenait pas au moins les deux éléments indiqués ci-dessus, personne ne pourrait « entreprendre » une tâche ni même, l'ayant entreprise, la continuer (31).

Condillac (32) traite des profits à propos du salaire. Il pense que le profit, qui est dans la nature même des choses, doit être suffisant pour assurer la subsistance du marchand et celle de sa famille, et que la concurrence en fixe, dans la pratique, le taux courant. Il distingue même une double concurrence : entre entrepreneurs d'une part et entre acheteurs, de l'autre. Quand l'entrepreneur dispose d'une habileté ou d'un talent exceptionnels, 1° le consommateur consent à faire le sacrifice d'une plus grande valeur pour obtenir le produit; 2° la concurrence est moins active entre les vendeurs, et par conséquent le profit est plus élevé. Ailleurs (33) Condillac se borne à constater : « L'entrepreneur ne peut soutenir son commerce, qu'autant que l'ar-

(29) *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, éd. Guillaumin.

(30) Ed. citée, op. cit., p. 101.

(31) Ed. citée, op. cit., p. 109.

(32) *Le commerce et le Gouvernement*, éd. Guillaumin, ch. VIII, « Des Salaires ».

(33) Op. cité, éd. citée, p. 310.

gent dont il fait des avances lui rentre continuellement avec un *produit*. »

De semblables indications ne sauraient être considérées comme des théories autonomes sur le profit. Cependant on en peut retenir : *a)* que le terme et même la notion d'entrepreneur apparaissent bien avant J.-B. Say; *b)* que, jusqu'à Smith, la légitimité du profit n'est pas contestée et qu'on la fonde très généralement sur l'idée de travail.

Nous allons exposer succesivement : ,

- 1° Les Théories du « *Profit of Capital* ».
 - 2° Les Théories de la *Rémunération de l'Activité*.
 - 3° Les Théories de la *Rente*.
 - 4° Les Théories de l'*Exploitation*.
-

CHAPITRE PREMIER

Les Théories du « Profit of Capital »

Sommaire : Complexité de la notion de « profit of capital » ; mesure de la confusion de l'intérêt et du profit chez les classiques anglais ; chez eux, on trouve déjà tous les éléments des théories contemporaines du profit. — *Section I* : *Le groupe anglais*. A) *Adam Smith*, méthode et plan ; I, définition du profit ; § 1, concept global du profit : le revenu du facteur capital ; § 2, le profit et l'intérêt : distinction ; § 3, le profit et le salaire de l'entrepreneur ; § 4, le profit et la prime pour le risque ; § 5, en réunissant les vues *successives* de *Smith*, on arrive à la conception du profit comme revenu résiduel ; § 6, du reste, *Smith* ne se soucie pas des précisions terminologiques ; § 7, détermination du concept dominant. II, dynamique du profit. § 1, définition du taux du profit ; § 2, variabilité du profit dans le temps, dans l'espace, suivant les différentes professions ; § 3, profit naturel et profit extraordinaire ; § 4, cause de variation du profit naturel : le capital ; § 5, causes d'apparition et de variation des profits extraordinaires ; § 6, intérêt et profit au point de vue dynamique ; § 7, salaires et profit ; § 8, variations du profit au

cours du processus de production; § 9, légitimité du profit; § 10, conclusions. — B) *Ricardo*, la pseudo-démonstration mathématique; l'idée centrale : l'antagonisme profits salaires; § 1, cause et mouvements généraux des profits; § 2, démonstration de l'antagonisme: 1° dans le cas de prix constants, 2° dans le cas de hausse des prix; § 3, contre-démonstration: la baisse des profits n'est due ni à la seule concurrence des capitaux, ni à la rente; § 4, sens de l'antagonisme; § 5, limites de l'antagonisme; § 6, dynamique générale du profit: 1° taux du profit; 2° somme du profit. — C) *Malthus*. § 1, définition du profit: il a son origine dans le capital; il est un excédent de valeur et non de quantité; § 2, principe limitatif du profit: le rendement décroissant; insuffisance de ce principe; § 3, principe régulateur du profit: l'offre et la demande; § 4, apport propre de Malthus au fonds classique anglais: le profit est intégré dans la théorie des prix. — D) *Stuart Mill*, les deux parties de la théorie de S. Mill; § 1, définition composite du profit; § 2, rapprochement du profit et de la rente; § 3, ce qu'il faut entendre par la tendance à l'égalité des profits; § 4, le profit *excédent de valeur* réglé par le coût du travail; § 5, le profit rentre-t-il dans le coût? § 6, germes de pensée socialiste dans S. Mill; § 7, conclusion. — E) *Mac Culloch*, sa faible originalité: § 1: le profit phénomène de production: deux conséquences; § 2, le profit phénomène naturel, son origine; § 3, le profit brut et ses 3 parties; § 4, dynamique; causes générales: 1° salaires; 2° productivité; 3° fiscalité; causes particulières; § 5, conclusions. — F) § 1, Torrens; § 2, Hume; § 3, Lauderdale; § 4, Mac Leod; § 5, John Rae; § 6, Senior. *Section II: Le groupe germanique*: Hermann, Schlözer; Krauss; Pierstorff; Böhm Bawerk. *Section III: Le groupe de langue française*: Rossi; Cherbuliez. — *Conclusions*: les problèmes posés par les théories du « profit of capital » (1).

(1) Editions citées: Nous ne pouvons que reproduire ici les plaintes si fondées de M. le Professeur Gemähling (*Les Grands Economistes*, Sirey, 1925, préface, p. VIII et sq.), sur l'indigence de nos bibliothèques en matière de textes économiques classiques

Dans ce premier chapitre, sont réunies les théories qui rattachent l'existence du profit à celle du capital. L'idée qui leur est commune, et qui justifie ce premier groupement, est que le profit apparaît comme le *résultat de l'investissement du capital*, c'est-à-dire de son emploi dans l'entreprise.

On assigne par là, — remarquons-le, — au profit une origine complexe, car l'investissement suppose un travail que celui-ci soit effectué par l'entrepreneur ou par un salarié. C'est voir, au fond, dans le profit le revenu de l'entreprise, mais en considérant que dans celle-ci, l'importance prépondérante appartient à l'élément capital.

Deux idées générales se dégagent de cet exposé.

1° On écrit communément que les économistes classiques anglais ont confondu l'intérêt et le profit. La formule est ambiguë et elle prête à confusion; au moins faudrait-il la préciser et parler d'intérêt originaire par opposition à intérêt stipulé. Mais, même ainsi modifiée, elle est encore susceptible de fausses interprétations. Nous verrons que, d'une part, la distinction de l'intérêt et du profit d'affaires se retrouve chez les premiers classiques et que, d'autre part, le plus grand nombre des éléments postérieurement invoqués pour expliquer

étrangers ou même de traductions précises. Nous citons, d'après les éditions Guillaumin : Smith, éd. 1843; Ricardo, 1847; Malthus, 1873; S. Mill, 1873. Quand nous l'avons pu, nous avons eu recours aux textes si heureusement choisis et commentés du Professeur Gemähling, et, pour les ouvrages étrangers qu'on peut se procurer, au texte original lui-même; les références sont indiquées à propos de chaque auteur. Pour tout ce qui concerne l'exposé et la critique des théories anglaises, cf. E. Cannan, *Histoire des Théories de la Production et de la Distribution dans l'Eco. Po. anglaise de 1775 à 1848*, traduction Barrault et Alfassa. Giard et Brière, 1910; spécialement Ch. VI, § 4; Ch. VII, § 3; Ch. IX, § 1 et § 5.

le profit (travail, risque, monopole) sont déjà mentionnés et retenus par eux. Cela conduit à une seconde considération.

2° Le développement de la théorie du profit — comme celui de la plupart des théories économiques — s'est fait non par adjonctions ou suppressions réelles, mais par déplacement du centre de gravité, de l'accent des systèmes. L'élément rémunération du capital qui a occupé d'abord la première place s'est peu à peu estompé laissant en pleine lumière la rémunération du travail, puis celle du risque, puis le résultat du monopole, tous facteurs qui, — dès le début —, et même par Adam Smith, avaient été mentionnés.

Nous avons exposé en détail la pensée smithienne pour la double raison qu'on la simplifie d'ordinaire à l'excès et qu'elle a exercé une influence considérable, non seulement sur les classiques anglais, mais encore sur l'ensemble des théories économiques en matière de profit; et nous avons rangé les théories réunies ici en trois groupes principaux : anglais, germanique et français, dont le premier, seul vraiment original et important, sera étudié longuement.

Section I. — Le groupe anglais

A. — Négliger la conception smithienne du profit pour la raison qu'elle n'isole pas le phénomène désigné aujourd'hui de ce nom, serait consentir, en renonçant à l'étude du tout, à ignorer la partie.

Le *concept actuel* conduit, si l'on n'y prend garde, dans l'histoire des idées, aux mêmes erreurs que les *préno-*

tions dans l'examen des faits (1). La réalité économique, essentiellement évolutive (2), glisse sous le mot qui demeure ou se transforme moins vite qu'elle et qui, d'une époque à l'autre, désigne des choses différentes. Ainsi, d'un texte entier : même scientifique, ce qu'il explique est peu au regard de ce qu'il implique et suggère : c'est en vivant la même réalité que l'auteur, qu'on le comprend tout à fait. De plus, les esprits évoluent comme la matière sur quoi s'exerce leur activité et les habitudes de pensée sont fonction des lieux et du temps. Aussi, pour Smith comme pour tout autre, est-il imprudent de parler trop catégoriquement de contradictions ou de confusion.

Contradictions ou souplesse insuffisante dans l'interprétation ? Confusion de notions distinctes ou *excès de hâte du lecteur français à donner, dès la première rencontre, une forme définitive à une pensée qui se précise par retouches successives et discontinues* ? Deux questions qu'aide à résoudre un effort pour s'adapter spirituellement à l'auteur et écarter tout à priorisme.

1° Ainsi, cette étude ne découpe pas la pensée smithienne selon les contours du concept de profit, tels que les ont précisés les efforts de l'analyse scientifique contemporaine. Elle tâche à établir l'idée que prendrait du profit, dans l'Essai sur la richesse des nations, un lecteur qui n'aurait aucune lumière sur l'Economie politique actuelle et aucun renseignement sur les modalités récentes du phénomène en question.

(1) Cf. E. Durkheim, *Les règles de la méthode sociol.*, spécialement p. 23 et sq.

(2) Cette idée est développée in *Revue écon. intern.*, sept. 1923, p. 457 et sq. W. Ashley, *L'Evolution de l'Econ. pol. en Angleterre et en Amérique*.

2° Ce lecteur imaginaire est censé mettre toute son application à dépouiller sa logique française et les habitudes d'esprit qu'ont développées en lui la méthode et la forme des exposés scientifiques contemporains.

Quel langage Smith tient-il, touchant la *définition* et la *dynamique* du profit ? (3).

I. — § 1. — Le premier concept de profit, qui sert de point de départ à toute l'analyse, se dessine au chapitre VI : « Des parties constituantes du prix des marchandises ». Smith pose trois faits historiques : l'accumulation, l'appropriation et l'utilisation des capitaux, que l'analyse distingue mais qui s'enchaînent logiquement et se produisent historiquement d'une façon presque simultanée. Car, dès qu'un individu possède une certaine quantité de richesses, il est porté à l'employer dans des conditions telles qu'il en retire un surplus, qui est la cause et le but de ses actes d'investissement. Par la nature même des choses, le capitaliste « met en œuvre » le travail, et le prix de la marchandise outre le remboursement du coût (salaires et matériaux) comprend une « quantité additionnelle » ou profit. De même, le propriétaire d'un terrain fait payer un tribut pour la récolte des produits naturels du sol qui, sous le régime primitif de l'appropriation collective, ne coûtaient que la peine de les cueillir : c'est la rente obscurément définie dans ce chapitre VI où elle est rapprochée du profit. (4)

(3) Cf., outre l'ouvrage d'E. Cannan cité, un article déjà ancien de J. Platter : *Der Kapitalgewinn bei A. Smith in Jahrbücher für National Ökonomie und Statistik*, 1875.

(4) La notion de rente reste obscure dans tout l'ouvrage de Smith. Parfois, sous la même dénomination, se trouvent confondues la rémunération du capital et celle des « facultés primitives et indestructibles du sol » ; parfois, au contraire, ce dernier élément est assez bien isolé.

Le prix se décompose donc en salaire, rente et profit, éléments qui correspondent aux trois facteurs qu'ils rémunèrent : travail, terre et capital. C'est une première conception du profit, qu'on peut définir : cette partie du prix qui rémunère le capital ou mieux, le loyer du capital approprié.

Comment Smith est-il arrivé à ce résultat ? Une vue exacte de sa méthode fait disparaître, dans son système, beaucoup de contradictions apparentes et fournit un fil conducteur pour suivre sa pensée onduoyante.

Quand on s'efforce de comprendre le prix, on part instinctivement, aujourd'hui, du coût de production. Par l'analyse de ce coût, on déduit les éléments du prix : tant pour la matière première, tant pour le salaire, pour le loyer, etc... et enfin un surplus qui constituera le bénéfice de l'entrepreneur. Cela ne veut pas dire qu'on ramène la valeur de l'objet à son coût de production. Cela ne signifie même pas qu'on estime que le prix réalisé soit le prix prévu. Mais, pour comprendre le prix, instinctivement, nous le *construisons*, suivant en cela le même processus que l'entrepreneur, et faisant une opération analogue à celle qu'il faudrait accomplir pour calculer un prix dans une entreprise réelle.

Smith agit autrement : il n'analyse pas par *construction*, mais par *dissociation*. Son point de départ est le prix considéré comme un tout donné dont il s'agit d'indiquer les parties ; et, puisque toute dissociation se fait suivant un principe, ce principe lui sera fourni par la division tripartite des facteurs naturels. Son point de vue est général ; il ne se met pas aux lieu et place d'un entrepreneur particulier et, par conséquent, il ne s'arrête pas à l'examen du coût de production dont l'analyse plus détaillée l'eût conduit peut-être à une notion res-

treinte du profit (les arrérages du capital pouvant être considérés comme un des éléments de ce coût). Dans tout prix, quel qu'il soit, il distingue la rémunération des trois facteurs : terre, travail, capital, indépendamment de la question de savoir par quels agents ces rémunérations sont appropriées. Le profit est ici conçu comme la rémunération d'un facteur abstrait et non d'un agent économique réel.

Ce point de vue est rendu évident par un passage où Smith, à propos du blé, se demande s'il ne conviendrait pas d'ajouter à sa liste une quatrième partie constituante du prix de la marchandise (5). « On pourrait peut-être penser qu'il faut y ajouter une quatrième partie, nécessaire pour remplacer le capital du fermier ou pour compenser le dépérissement de ses chevaux de labour et autres instruments d'agriculture ». Mais, ajoute-t-il aussitôt, le prix de cet animal ou de cet instrument se décompose lui-même en rente, travail et profit : il n'y a donc pas lieu de mentionner un quatrième élément du prix. Ici on prend sur le vif la méthode de Smith. Pour nous, le profit est un *revenu réel*, approprié, qui se définit par rapport au coût de production. Pour Smith au contraire (au chap. VI du moins) le profit est une *catégorie idéale* qui se définit par rapport à deux autres catégories idéales : rente, salaire, ces deux mots représentant ce que dans le prix d'une marchandise (6) l'analyse économique peut rapporter aux facteurs travail et terre.

Pour qui calcule en effet le coût de production d'un

(5) Op. cité, p. 152.

(6) Et ceci rend compte du sens très large qu'a souvent le mot salaire dans Smith, et dont certains économistes se sont étonnés. Cf. E. Cannan, op. cité, p. 249 et sq.

produit, afin de déterminer le profit de l'entrepreneur agricole, peu importe que dans le prix d'un cheval ou d'un instrument on puisse distinguer travail, profit et rente. Ce qui est à retenir c'est la moins-value supportée par l'entrepreneur. Au contraire dans une analyse purement théorique et générale, qui discerne seulement la *nature* des parties constituantes du prix, on peut légitimement conclure que médiatement ou immédiatement, ce prix se résout en travail, profit et rente.

En résumé, et pour opposer terme à terme, les deux points de vue :

Pour le plus grand nombre des économistes contemporains, le profit est un revenu approprié déterminé par la différence entre le prix de vente et le coût de production (*revenu d'un agent réel*).

Pour Smith (Ch. VI), le profit est une *catégorie idéale* (division du revenu total, partie constituante du prix d'une marchandise) déterminée par l'ensemble de ce prix, moins la part de la terre, moins la part du travail (*revenu d'un facteur abstrait*).

A l'appui de cette idée citons un dernier texte :

« La totalité du prix de chaque marchandise (point de départ : le prix) doit toujours, en dernière analyse se résoudre en quelqu'une de ces parties ou en toutes trois, attendu que, quelque partie de ce prix qui reste après le paiement de la rente de la terre et le prix de tout le travail employé à la faire croître, à la manifacter et à la conduire au marché, il faut de toute nécessité que cette partie soit le profit de quelqu'un. » (7) Et ceci qui est vrai des marchandises considérées individuellement, l'est aussi de la production totale d'un pays

(7) Edit. citée, p. 153.

qui, comme le prix d'une marchandise donnée, se divise en salaire, rente et profit.

Du reste, Smith ne peut pas toujours rester dans la ligne qu'il s'est tracée et cela nous fournit une contre-épreuve. Son esprit réaliste et observateur se plie mal à la division tripartite globale qu'il avait d'abord adoptée. Témoin le passage suivant dans lequel il arrive à la notion de capital d'exploitation dont il fait bon gré mal gré entrer l'amortissement dans la catégorie salaires. « Dans le prix du blé, une partie paie la rente du propriétaire, une autre paye les salaires ou l'entretien des ouvriers ainsi que des bêtes de labour et de charroi employées à produire le blé et la troisième le profit du fermier ». Ainsi, sous l'étiquette « salaires », est rangé tout ce qui est la rémunération du travail, que ce travail soit celui de l'homme ou des bêtes de labour. La notion de salaire nous fait donc comprendre celle de profits. Ce ne sont en aucune façon les revenus effectivement appropriés respectivement par l'ouvrier et par le capitaliste.

De cette première conception globale, on voit Smith passer par degrés à des conceptions plus restreintes du profit. Mais il le fait sans intention d'ensemble, par à coups successifs et sans réunir dans une vue finale synthétique qui l'aurait conduit ou peu s'en faut à la conception moderne du *surprofit*, les différentes analyses qu'il a successivement tentées.

Groupons pour la commodité de l'exposé les idées éparpillées dans le texte et voyons Smith distinguer successivement le profit de l'intérêt, du salaire de l'entrepreneur et même de la prime d'assurance.

(8) Edit citée, p. 152,

§ 2. — On répète couramment que Smith a confondu l'intérêt et le profit. Sous cette forme catégorique et sans plus d'explications, l'affirmation n'est pas conciliable avec les textes.

En réalité Smith a confondu le profit et l'intérêt seulement en ce sens qu'il les considère comme les deux espèces d'un même genre qui est le revenu du capital en général. A l'un, comme à l'autre, il assigne la même origine. Mais il les distingue au point de vue de leur mode d'apparition, de leur grandeur, de leurs caractères. Il pose même sa définition avec une netteté qui lui est peu familière (9). Le revenu « qu'une personne retire d'un capital qu'elle dirige ou qu'elle emploie est appelé profit. Celui qu'en retire une personne qui n'emploie pas elle-même ce capital, mais qui le prête à une autre se nomme intérêt. » Le critérium de distinction réside dans le mode d'emploi du capital. Le profit est le revenu du capital « dirigé » ou « employé » par son propriétaire, du capital « entrepris », l'intérêt est le revenu du capital prêté. Le parallèle amorcé se poursuit : le profit est légitimé par le risque et la peine d'employer le capital ; l'intérêt est légitimé par le fait que le prêteur fournit à l'emprunteur un moyen de production, une occasion de profit. Le profit est un revenu originaire, c'est-à-dire qu'il prend sa source directement dans un des facteurs de la production, le capital ; l'intérêt est un revenu dérivé issu soit du profit, soit de quelque autre source de revenu. Trait par trait s'opposent donc dans la pensée smithienne les deux sous-catégories du revenu du capital (10).

(9) Edit. citée, p. 154.

(10) « Le fonds qu'on a accumulé pour en faire un capital peut être employé par la personne à qui il appartient, ou il peut être prêté par un tiers. » L. II, introd., p. 3.

Veut-on une confirmation de la même idée ? Passons au Livre V, Ch. II et Ch. III.

(11) « Le revenu ou profit qui provient d'un capital se divise naturellement en deux portions : 1° celle qui paie l'intérêt et qui appartient au propriétaire du capital; 2° celle qui excède ce qui est nécessaire pour le paiement de l'intérêt, cette dernière portion de profit... est la compensation et, le plus souvent, n'est rien de plus qu'une compensation très modérée des risques et de la peine d'employer le capital. » Ce qu'on peut imposer, pense Smith, c'est l'intérêt seul. Si l'on voulait imposer le profit, le marchand ferait supporter le poids de l'impôt, soit au consommateur en augmentant ses prix, soit au prêteur en diminuant le taux de l'intérêt. Plus nettement encore (12) ailleurs, Smith marque sa distinction, parlant du capitaliste qui prête son capital « moyennant un intérêt, c'est-à-dire une part dans les profits ».

Il est donc imprudent d'avancer sans restriction que Smith a confondu le profit et l'intérêt. Le mot profit, tout d'abord, a, chez lui, plusieurs sens et il conviendrait de dire celui qu'on choisit pour l'opposer à l'intérêt. D'autre part, en prenant le mot profit dans le sens auquel nous sommes présentement arrivés (qui est déjà le second, mais non le dernier), on ne peut pas parler rigoureusement de confusion. L'opposition établie par Smith n'est pas entre deux catégories de revenu mais entre deux modes d'activité économique. Profit signifie revenu du capital employé dans une affaire, revenu global de l'entreprise, mais désigne aussi la part appropriée par l'entrepreneur, une fois l'intérêt payé. Pour faire sentir les distinctions, résumons dès à

(11) T. 2, p. 211, édit. citée.

(12) L. II, Ch. III, p. 85, édit. citée.

présent les premiers résultats de l'analyse. Trois conceptions du profit se précisent déjà.

- I) *Première conception* : Profit = Revenu économique total — Salaire — Rente.
- II) *Deuxième conception* : Profit = Revenu global de l'entreprise, par opposition au revenu du capital prêté.
- III) *Troisième conception* : Profit = Revenu global de l'entreprise — Intérêt payé au prêteur.

De la sorte Smith étudie bien l'entrepreneur, mais il ne le conçoit pas autrement que comme capitaliste. L'entrepreneur est pour lui une espèce du genre capitaliste. Mais, — et, nous le verrons mieux dans la seconde partie de cette étude —, il oppose le capital prêté au capital géré. Il voit bien se profiler dans le monde économique les deux types du prêteur et de l'entrepreneur : bien mieux il a déjà le pressentiment de leur antagonisme, que les faits et les doctrines modernes souligneront. (13)

Mais il n'en est pas moins vrai qu'il reste hypnotisé par le capital, qui demeure pour lui le fait essentiel, celui qui divise l'histoire de l'évolution économique. L'entreprise n'est pour lui qu'un moment du processus de circulation des capitaux, un mode de placement, beaucoup plus qu'un mode de production.

De même, il applique d'instinct à la description de l'entreprise, les concepts et les formes de pensée qui expriment les opérations capitalistes et notamment celles du prêt. C'est par le mécanisme du prêt qu'il caracté-

(13) Sur cet antagonisme, cf. notamment G. Martin, *Cours de doctorat*, 1924-1925 : Organisation des entreprises : le Capital et l'Entrepreneur ; R. Hoffherr : Les rapports de l'entrepreneur et du capitaliste, *Revue d'E. P.*, juillet-août 1925.

rise l'entrepreneur. Celui-ci est, nous l'avons vu, un capitaliste : il est aussi un prêteur, à trois points de vue.

1° Il fait des avances à l'ouvrier en lui fournissant la matière sur quoi s'exercera son travail, en même temps que sa subsistance pendant la durée de la production. C'est l'aspect le plus apparent, l'entrepreneur est un *prêteur au travail*.

2° De même, il joue un rôle analogue par rapport au consommateur. Tout se passe comme s'il lui prêtait un capital (salaire + matières premières représentés par la marchandise vendue). La vente est, si l'on veut, l'échéance de la dette. Il faut : 1° que le capital soit remboursé, 2° que l'intérêt de l'avance, dont la durée est égale au procès de production, soit payé : d'où un surplus. L'entrepreneur, — c'est le second point de vue, — est un *prêteur à la consommation*.

3° Enfin l'entrepreneur s'avance à lui-même sa subsistance : en un seul individu il y a deux agents économiques, le capitaliste et le producteur, le second devant rembourser le premier. « D'ailleurs (14), écrit Smith, son profit constitue son revenu, c'est pour le marchand le fond d'où il tire sa subsistance. De même que le vendeur avance à ses ouvriers leurs salaires ou leurs subsistances pendant que la marchandise se prépare et est conduite au marché, de même il se fait à lui-même l'avance de sa propre subsistance. » C'est une dernière fonction de l'entrepreneur : il est un *autoprêteur*.

§ 3. — L'observation pousse donc Smith à modifier la généralisation initiale : nous venons d'énoncer un premier exemple de cette méthode par la distinction du profit et de l'intérêt. Passons maintenant à celle du profit et du salaire.

(14) Edit. citée, t. I, p. 157.

Le profit n'est pas un salaire : mais il y a dans le profit une part qui représente un salaire : voilà les deux idées maîtresses que Smith s'est, en quelque manière, plu à dissocier, puisque la première est indiquée au Chapitre VI et la seconde au Chapitre X du livre premier.

« Les profits, dira-t-on peut-être, ne sont autre chose qu'un nom différent donné aux salaires, d'une espèce particulière de travail, le travail d'inspection et de direction. Ils sont cependant d'une nature absolument différente des salaires, ils se règlent sur des principes extrêmement différents et ne sont nullement en rapport avec le prétendu travail d'inspection et de direction » (15). Smith réfute en ces termes la thèse de Turgot et de Condillac et, par avance, celle de la grande majorité de l'Ecole française qui verra dans le profit la rémunération du travail. Selon lui le profit n'est assimilable au salaire, ni dans sa nature, ni dans son mécanisme d'apparition, ni dans sa grandeur. Dans une même branche d'industrie, en effet, le travail de l'entrepreneur est à peu près le même d'une entreprise à l'autre et pourtant les profits sont très différents.

Mais si le profit considéré dans son ensemble n'est pas un salaire, on peut, et même on doit, admettre qu'il contient le plus souvent une part qui représente la rémunération d'un travail.

« La différence apparente (16) qui semble exister entre deux différents genres d'industrie est en général une illusion qui provient de ce que nous ne distinguons pas toujours ce qui doit être regardé comme salaire de ce qui doit être regardé comme profit ». La plus grande partie

(15) Edit citée, p. 150.

(16) Edit. citée, p. 224.

du « profit apparent » est souvent un véritable salaire. C'est une nouvelle limitation apportée à la notion primitive de profit.

IV) *Quatrième conception* : Profit = Profit apparent
— Salaire.

Ainsi en est-il du profit énorme des apothicaires, qui est passé en dicton. Considère-t-on les connaissances nécessaires pour l'exercice de ce métier et les services rendus à la société ? On a tôt fait de s'apercevoir qu'une grosse portion de ce qui semble être un profit est, dans la réalité, un salaire « déguisé sous forme de profits. » (17)

De même le petit épicier, dans un port de mer, réalise un « tant pour cent » considérable, mais son capital est très faible comme son chiffre d'affaires. Et il faut bien que cet homme vive et reçoive le juste paiement des services qu'il rend. Le profit apparent, cette fois encore, contient un salaire.

Et, sur ce second exemple, Smith indique les bases de calcul qui, selon lui, sont celles de ce salaire. Il est mesuré : 1° par la subsistance de l'entrepreneur ; 2° par les connaissances professionnelles. Celles-ci, pour le plus modeste commerçant, se ramènent au moins à une instruction rudimentaire (lecture, écriture, comptabilité) et à quelques connaissances techniques.

§ 4. — Nous allons voir enfin Smith s'attacher à cette notion de risque sur laquelle insistent plusieurs théoriciens actuels. Le profit contient, dans un très grand nombre de cas, une prime d'assurance.

(18) « Le taux des profits ordinaires des capitaux doit toujours dépasser un peu ce qu'il faut pour compenser

(17) Edit. citée, p. 225.

(18) L. I, Ch. IX, p. 208.

les pertes accidentelles auxquelles est exposé chaque emploi de capital. Ce surplus constitue à vrai dire le profit ou le bénéfice net. Ce qu'on nomme profit brut comprend souvent non seulement ce surplus, mais encore ce qu'on retient pour la compensation de ces pertes extraordinaires. » De là, et si l'on néglige les incertitudes d'expression, une nouvelle conception du Profit.

V) *Cinquième conception* : Profit = Profit brut — prime pour les risques accidentels.

§ 5. — De cette triple analyse qui a isolé successivement dans le profit, l'intérêt, le salaire, la prime pour le risque on peut conclure que si Smith avait groupé dans une vue d'ensemble les distinctions qu'il fait une à une, au gré de la rencontre il serait arrivé à cette conception du profit comme revenu résiduel qui est celle d'un grand nombre d'économistes contemporains. Groupons en effet les soustractions précédemment opérées, on a :

Profit = Revenu de l'Entreprise — Intérêt — Salaire de l'Entrepreneur — Compensation pour le risque couru
Mais chez le grand classique anglais les coups de sonde ne se rejoignent pas. Il procède par vues fragmentaires et successives qui ne sont du reste pas contradictoires.

§ 6. — Il faut bien se rendre compte que la rigueur des concepts et les précisions terminologiques ne s'imposent pas à lui comme des nécessités.

A la fin du Chapitre VI, Smith marque une grande indulgence pour les imprécisions du vocabulaire de la pratique, qui confond souvent sans inconvénient salaire, profit et rente.

— Le propriétaire agrarien qui fait valoir ses proprié-

tés bénéficie de la rente et réalise un profit : pourtant on parle couramment des profits de l'exploitation.

— Le fermier qui travaille sa terre et en surveille l'exploitation touche de véritables salaires qui « se confondent avec le profit » (19).

— Enfin l'ouvrier indépendant, qui dispose d'un petit capital et travaille pour son propre compte, réalise à la fois un salaire et un profit : l'ensemble se nomme pourtant couramment profit.

§ 7. — Quelle est donc, en fin de compte, la conception dominante chez Smith ? C'est la question qu'il faut poser pour terminer l'étude de la définition de ce revenu et avant d'aborder celle de sa dynamique.

Si complexe qu'elle apparaisse de prime abord, un examen un peu attentif des textes permet de la résoudre. En réalité, dans la « Richesse des Nations » deux des concepts rapportés plus haut sont explicitement indiqués : les trois autres y sont implicitement contenus.

Ces deux concepts sont les premiers :

1° Profit au sens de *revenu idéal* du capital en général par opposition à rente et salaire ; 2° Profit au sens de *revenu réel* global du capital entrepris par opposition au revenu du capital prêté. Et quand Smith parle de variations du profit, de taux du profit, etc... c'est toujours le profit au second sens, qu'il a en vue. Négligeant donc temporairement les autres conceptions, nous ne retiendrons provisoirement que celle-ci et dans la seconde partie de cette étude c'est ce sens qu'aura le mot profit.

Cela étant, quelles sont les conditions d'apparition et de variation du profit aux yeux de Smith ?

(19) L. I, Ch. VI, p. 155.

II. — § 1. — Il ne s'explique nulle part très clairement sur ce qu'il entend par taux du profit et comme il emploie sans arrêt cette expression il en résulte — en ce qui concerne la dynamique du profit comme en ce qui concerne sa définition —, une imprécision gênante pour suivre le développement de la pensée.

Quelle est au fond l'idée smithienne telle au moins qu'elle est implicitement contenue dans les chapitres consacrés aux profits du capital ?

« Dans chaque société, dans chaque localité (20) il y a un taux moyen ou ordinaire pour les profits dans chaque emploi différent du travail ou des capitaux. » Le taux du profit semble donc le rapport constant existant entre le capital employé dans un ordre donné d'entreprise et le quantum de revenu obtenu. Dans quel intervalle de temps ? Par an, c'est-à-dire en adoptant la même base de calcul que pour l'intérêt, ainsi que cela résulte d'un autre passage de Smith (21) où il rapproche pour les comparer ces deux quantités.

§ 2. — Quoiqu'il en soit de cette définition du taux du profit, Smith a fort bien marqué le caractère de variabilité extrême de ce revenu et de la réunion des passages qu'il y a consacrés résulte un tableau d'ensemble assez complet de ces variations.

Le taux des profits des capitaux est en effet encore plus difficile à déterminer que le taux des salaires. A une même époque, en un même lieu, dans une même branche de production, voire dans une même entreprise, le profit varie dans le temps (22). « Le profit est si varia-

(20) L. I et VII, p. 156.

(21) L. II, Ch. IX, p. 209 ; de même, L. I, Ch. VI, p. 150 ; ce dernier passage ne laisse subsister aucun doute.

(22) L. I, Ch. IX, p. 200.

ble que la personne qui dirige un commerce particulier ne pourrait pas toujours vous indiquer le taux moyen de son profit annuel. » Et, en une phrase, Smith indique les principales causes de ces variations (23).

1° Les variations « dans le prix des marchandises ».

2° La « bonne ou mauvaise fortune des concurrents » : la formule un peu vague semble désigner les chances d'affaires du vocabulaire courant, c'est-à-dire les caractères naturels heureux que présente une entreprise par rapport aux autres entreprises de la branche considérée.

3° Les « pratiques du commerçant », autre expression imprécise, qui désigne sans doute la capacité d'organisation et le coefficient personnel.

4° Les « mille autres accidents auxquels les marchandises sont exposées soit dans leur transport... soit même quand on les tient en magasin » : ce sont les « risques ».

Ainsi sont envisagées successivement les circonstances du marché, de la concurrence dans la production et du processus de production lui-même. En raison de tous ces faits, le profit varie « non seulement d'une année à l'autre, mais même d'un jour à l'autre et presque d'heure en heure. » (24). Par là Smith touche à la notion moderne du profit considéré comme une continuité, du profit périodique dans sa détermination, discontinu dans son apparition, c'est-à-dire dans la suite des opérations

(23) Smith ne s'éloigne pas beaucoup, dans l'énumération de ces causes, des auteurs contemporains. Cf. Porte, *Entrepr. et Profits ind.*, III^e Partie, Ch. II, p. 198 : Causes qui s'opposent à l'existence d'un taux de profit moyen.

(24) L. I, Ch. IX, p. 200.

successives qui le réalisent. Il a vu que le profit n'est pas un revenu momentané (25), mais qu'en réalité le facteur temps intervient dans sa définition même. Le profit revenu sans cesse remis en question n'existe que parce qu'il dure.

Il varie non seulement dans une même entreprise ou dans une catégorie d'entreprises similaires, mais encore, et bien davantage, d'une branche de production à l'autre. Peut-on déterminer un taux moyen du profit pour l'ensemble des industries ou des commerces d'une nation ? Smith ne le pense pas (26) : « Il serait encore plus difficile de déterminer le profit moyen de tous les différents commerces établis dans un grand royaume. » Le revenu annuel du capital entrepris par rapport à celui du capital prêté n'est donc pas susceptible d'appréciation précise.

A plus forte raison faut-il renoncer à comparer le taux du profit d'une année à l'autre. « Quant à prétendre juger avec un certain degré de précision de ce qu'il peut avoir été anciennement ou à des époques reculées, c'est ce que nous regardons comme absolument impossible. »

Enfin à la même époque, le profit varie selon les lieux : de la ville à la campagne, d'une nation à une autre. Le taux du profit urbain est moindre selon Smith que le taux du profit rural. Et, entre Angleterre, Ecosse, France, Hollande, Colonies de l'Amérique septentrionale et des Indes occidentales, il y a des différences de profit que révèle l'observation et que les gens d'affaires connaissent bien.

(25) Landry : Le Problème du Profit, *Revue d'E. P.*, 1908, p. 243.

(26) L. I, Ch. IX, p. 200.

(27) Même référence

Le profit varie donc dans le temps, dans l'espace, et suivant les différentes formes de production.

§ 3. — Mais quelques multiples que soient ces variations, l'analyse économique en peut rendre compte et en prendre une vue synthétique, en ramenant ces oscillations à un niveau qui est le *taux naturel du profit*. Ceci conduit à la double notion de profit naturel et de profit extraordinaire chez Smith. Cette distinction est liée à la théorie générale des prix et aux deux notions si souvent reproduites de prix naturel et de prix du marché (28).

Une marchandise est vendue à son prix naturel quand ce prix paie suivant leurs taux naturels le fermage de la terre, les salaires du travail et les profits (29) et le taux naturel du profit est le taux moyen ou ordinaire dans une société donnée et une branche de production donnée, lequel dépend de l'état de richesse général de la société.

Quant au prix de marché c'est celui qu'on paie effectivement pour avoir la marchandise.

En somme la notion de profit naturel et celle de profit extraordinaire se déduisent du raisonnement suivant :

1° Pour Smith, à un moment donné, en un lieu donné, pour une branche de production donnée il y a un taux moyen ou ordinaire ou naturel des profits. Ce taux dépend de l'état général de la société considérée.

2° Quand une marchandise est vendue à ce taux, il y

(28) Smith, par là, annonce les efforts des écoles contemporaines pour distinguer les profits normaux des profits exceptionnels. Cf. de même, d'un point de vue très général et à titre de méthode d'interprétation des phénomènes sociaux. E. Durkheim : *Les Règles de la méthode sociologique; distinction du normal et du pathologique*, Ch. III.

(29) L. I, Ch. VII, p. 159.

a profit naturel ; il a pour origine comme nous le verrons le capital et varie avec l'état de richesse de la société.

3° Quand la marchandise est vendue au-dessus de ce taux naturel, apparaît un profit extraordinaire mesuré par la différence entre le prix du marché et le prix naturel, différence dont l'apparition n'a aucun rapport avec le capital, mais qui s'analyse dans le jeu de l'offre et de la demande déclanché soit par des circonstances extérieures à l'entreprise, soit par une situation de monopole, de fait ou de droit.

Comment apparaissent et selon quelles lois varient ce profit naturel et ce profit extraordinaire ?

§ 4. — Le profit naturel est le revenu produit annuellement par le capital dans une branche de la production donnée et dans des conditions de temps et de lieu données. Puisque ce rapport constant existe pour Smith, il est naturel qu'à tout accroissement et à toute diminution du capital entrepris correspondent des fluctuations symétriques du revenu. En d'autres termes, le profit n'étant dans ce cas (et dans ce cas seulement), qu'une espèce d'intérêt, suit les mêmes règles, c'est-à-dire que le revenu augmente avec le capital engagé, comme il augmente avec le capital prêté.

De quelle façon ?

Les profits, écrit Smith (30) se règlent en entier sur la valeur du capital employé et ils sont plus ou moins forts à proportion de son importance. Dans les lignes qui suivent, où il développe sa pensée, il prend l'exemple de deux industries qui paient une même quantité de salaires (20 ouvriers à 15 livres = 300 livres),

(30) Ch. VI, L. I, p. 150.

le profit des fonds employés dans les manufactures étant communément dans cette localité de « dix pour cent par an ». Or, les matières premières sont de valeur différente : ici elles sont de faible valeur, 700 livres; là, au contraire elles valent 7.000 livres. Il est clair que si, en fait, les profits des fonds sont de dix pour cent on aura, dans le premier cas, 100 livres de bénéfice et dans le second 730. Et ce que Smith dit expressément de la matière première on peut indistinctement l'appliquer à tout autre élément (capital installation, capital main-d'œuvre, etc...) si l'on admet effectivement et sans plus de distinction qu'il y a un rapport constant entre le capital investi et les résultats obtenus. Dans le mécanisme de l'intérêt chaque accroissement du capital prêté entraîne une augmentation du revenu parce qu'on est en présence d'une stipulation : c'est-à-dire de la fixation d'un rapport constant par l'accord de deux volontés humaines. En est-il de même — non pas d'une façon générale (nul ne songe à contester que souvent une augmentation de capital entraîne un accroissement de bénéfices), — mais toujours, partout, inévitablement : c'est ce qui reste à démontrer. Smith l'a affirmé d'une façon prématurée et l'observation économique en fait douter. En tout cas, il n'y a aucune contradiction dans la pensée smithienne : partie de prémisses inexactes, elle est au moins fidèle à ces prémisses.

Ne les abandonne-t-elle pas au Ch. IX (31) où l'on peut lire : « L'accroissement des capitaux... tend à abaisser les profits ». Non, car nous avons changé de domaine. Il s'agit ici non de l'accroissement de capital d'une entreprise déterminée, mais d'un accroissement général de

(31) L. I, Ch. IX, p. 199.

capital, dans une branche de la production. Cet accroissement qui se manifeste soit par la création d'entreprises nouvelles, soit, — leur nombre étant constant, — par l'augmentation de la production, en rendant la concurrence plus intense, fait baisser les profits.

Le capital, en somme, peut être considéré sous deux aspects :

1° comme moyen d'accroissement de la production dans une entreprise déterminée (Ch. VI);

2° comme occasion d'intensification de la concurrence dans une branche de production déterminée (32).
« Quand les capitaux de beaucoup de riches commerçants sont versés dans un même genre de commerce, leur concurrence mutuelle tend naturellement à en faire baisser les profits ».

Sous sa forme naturelle le profit est donc entièrement assimilé au point de vue de son mécanisme à l'intérêt. Nous venons de voir que l'augmentation des capitaux pour une demande constante, produit l'abaissement des profits. Inversement une diminution de capitaux pour une demande constante détermine une hausse. Et cela pour Smith « en raison double » (33) : 1° Elle détermine une diminution de la quantité produite et par conséquent une hausse des prix ; 2° elle produit la diminution du fonds des salaires, donc une baisse des salaires.

Enfin, pour une quantité de capital constante, de nouvelles demandes de capital déterminent une hausse des profits. Et Smith touche même à l'idée de rente dans les divers emplois du capital. Soit une masse de capital constante : de nouveaux emplois de capital surgissent, terres nouvelles et entreprises nouvelles. On n'appli-

(32) L. I, Ch. IX, p. 199-200.

(33) L. I, Ch. IX, p. 206.

quera ces capitaux qu'aux « branches particulières qui donnent les plus gros profits ». Sous sa forme normale, le profit obéit donc aux mêmes lois que l'intérêt. Il y a deux marchés superposés : marché de capitaux, marché de marchandises dans lesquels joue la loi de l'offre et de la demande et dont les oscillations exercent les unes sur les autres une influence réciproque.

Considéré du point de vue du capital, le profit naturel apparaît donc comme son prolongement. Il en va tout autrement des profits extraordinaires dont les causes d'apparition si multiples se ramènent toutes à des modifications dans le marché, susceptibles de maintenir le prix courant au-dessus du prix naturel.

§ 5. — La première cause d'apparition de ces profits extraordinaires réside évidemment dans les monopoles de droit. Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes.

Il y a d'abord les monopoles proprement dits (34), c'est-à-dire l'exclusivité de production ou de vente accordée à une compagnie ou à un particulier. Dans ce cas, les bénéficiaires prennent leurs dispositions pour ne jamais « remplir » la demande effective et par conséquent pour maintenir le prix de monopole « qui est à tous les moments le plus haut qu'il soit possible de retirer ».

Du monopole proprement dit, il faut rapprocher « les privilèges exclusifs des corporations », qui restreignent le nombre des concurrents et permettent de « dégarnir

(34) L. I, Ch. VII, p. 163-164,

le marché de la quantité de produits que réclame la demande. » (35) C'est là pour Smith une manière de monopole généralisé.

Enfin les droits de douane produisent le même effet.

A côté des monopoles de droit il faut placer les monopoles de fait.

Parmi eux, au premier rang, se trouve le secret de commerce (36). On entend par là les efforts déployés par les chefs d'entreprise pour cacher à leurs concurrents le changement survenu entre le prix du marché et le prix naturel. Ce secret est favorisé « si le marché est à une grande distance de ceux qui le fournissent ». Seuls les privilégiés qui sont sur les lieux ou obtiennent des renseignements précis, bénéficient des profits extraordinaires. Cependant il est dans la nature de ce secret, d'être divulgué et à partir de ce moment le profit s'évanouit.

Quant au secret de fabrique que Smith rapproche du précédent, on entend par là tout découverte d'un procédé nouveau de fabrication. Il cite à titre d'exemple le cas d' « un teinturier qui a trouvé le moyen de produire une couleur particulière avec des matières qui ne lui coûtent que la moitié du prix qu'on emploie communément. » (37) Mais comme s'il craignait d'avoir donné à sa pensée un contour trop accusé, il s'empresse d'envelopper l'exemple d'une glose qui prêterait à confusion si elle n'était dans les habitudes smithiennes. « Son gain, écrit-il, procède du haut prix qu'on lui paie pour son travail particulier : ce gain consiste proprement dans les hauts salaires de ce travail ». Mais nous con-

(35) L. I, Ch. VII, p. 164 ; L. I, Ch. X, p. 238.

(36) L. I, Ch. II, p. 161.

(37) L. I, Ch. VII, p. 162.

naissions la valeur très compréhensive que donne Smith au terme salaire.

De plus, nous saisissons ici une fois encore sur le vif cette méthode qui consiste à examiner un même phénomène de points de vue différents. Smith ne veut pas prétendre que le profit soit ici un salaire; mais étant donnée l'importance de l'activité de l'entrepreneur dans l'exemple choisi (découverte et mise en service du procédé) on peut, pense-t-il, considérer ce revenu comme la rémunération du travail: c'est un de ses multiples aspects. Et à peine a-t-il mis en lumière ce côté, que Smith l'abandonne pour prendre le phénomène sous une autre face. Comme les bénéfices du teinturier « se trouvent répétés sur chaque partie de son capital, on les regarde communément comme les profits extraordinaires du capital. » En d'autres termes, comme ce procédé est appliqué à une certaine matière et que la quantité de cette matière dépend du capital disponible, on peut voir dans le profit la rémunération d'un capital mis en œuvre. Cet exemple est typique et montre les procédés d'analyse de Smith, plus soucieux de prendre et de donner une vue complète du phénomène qu'il étudie, que de l'exprimer en un langage rigoureux. Il procède par analyses *superposées* qui s'oblitérent, il faut bien le dire, si l'on ne prend soin de distinguer leur apparition successive.

Une entreprise nouvelle donne les mêmes résultats qu'un procédé nouveau de fabrication et produit d'ordinaire, à son apparition, de plus gros profits que les entreprises anciennes de la même branche (38).

A l'ensemble de ces monopoles de fait ou de droit, il faut ajouter les fluctuations accidentelles de la demande.

(38) L. I, Ch. X, p. 228,

Il s'agit d'une circonstance fortuite qui produit, par exemple, une augmentation subite de la demande d'une denrée. Ainsi un deuil public (39) qui fait hausser le prix du drap noir. Il donne par là un supplément de bénéfices aux marchands qui possèdent un stock important de cette marchandise au moment où se produit l'événement. Réciproquement, le prix des soieries et étoffes de couleur baisse brusquement et les marchands de ces spécialités voient tomber leurs profits.

D'autre part, — et nous touchons ici à une circonstance de la production et non plus du marché — il est des branches de production où « une même quantité d'industrie », c'est-à-dire une même quantité de travailleurs employés et de capital engagé ont un rendement variable d'années en années. Ainsi les industries de transformation du blé, du vin, du houblon, du sucre, du tabac (40) donnent chaque année — à capital et à travail égaux — des quantités de produits variables. Tout dépend de la qualité de la matière première. C'est une nouvelle source de profit extraordinaire et c'est aussi une occasion de spéculation.

Car, ce qu'on appelle « le commerce ou la spéculation » (41), en faisant courir de gros risques, occasionne souvent des bénéfices rapides et considérables.

Ainsi peuvent se grouper les diverses causes de profit extraordinaire dont on trouve dans Smith l'énumération éparpillée. Ces profits n'ont aucun rapport direct avec le capital engagé et par cette théorie des formes extra-

(39) L. I, Ch. VII, p. 161.

(40) L. I, Ch. X, p. 229.

(41) Commerce étant pris dans un sens restreint et particulier,
L. I Ch. X, p. 227,

ordinaires de profit, Smith se rapproche parfois, bien plus qu'on ne l'a dit, des théories modernes.

Jusqu'ici on a considéré le profit seul pour en étudier les variations. Mais quels rapports soutiennent-elles avec les variations de l'intérêt et des salaires.

§ 6. — L'intérêt, selon Smith, est en quelque sorte le baromètre du profit. Sans doute nous ne pouvons nous renseigner avec précision sur les variations multiples de ce dernier : du moins le taux de l'intérêt nous renseigne-t-il sur leurs directions générales. Plus grands seront les profits et plus important l'intérêt qu'un entrepreneur sera disposé à consentir à un capitaliste. «(42) On peut établir pour maxime que partout où on pourra faire beaucoup de profits par le moyen de l'argent, on donnera communément beaucoup pour avoir la faculté de s'en servir et qu'on donnera en général moins quand il n'y aura que peu de profits à faire par son emploi. » Les variations de l'intérêt et du profit sont donc simultanées et de même sens. Et Smith vérifie cette idée soit dans l'espace, soit dans le temps en jetant un regard rapide sur l'histoire financière et économique de l'Angleterre, et en comparant profit et intérêt dans les principaux pays européens.

Un autre aspect du rapport entre l'intérêt et le profit est la proportion qui existe entre leurs taux respectifs. Cette proportion varie selon que le profit hausse ou baisse. Quand par exemple le profit est de 8 ou 10 %, l'entrepreneur est disposé à donner 4 % au capitaliste prêteur et à garder pour lui 4 %. Dans la Grande-Bretagne, on porte au double de l'intérêt ce que les commerçants appellent un profit honnête, modéré, rai-

(42) L. I, Ch. IX, p. 200.

sonnable (43). Si au contraire le profit était très bas, par exemple de 5 %, l'entrepreneur serait peut-être contraint de garder au moins 3 % pour sa part. Par contre, si le profit était particulièrement élevé, peut-être la part à abandonner au prêteur serait-elle de plus de la moitié. C'est donc dans une relation d'antagonisme qu'apparaissent ici le profit et l'intérêt.

§ 7. — Quant aux rapports qui existent entre profits et salaires (44), on peut, semble-t-il, les résumer ainsi. Salaire et profit varient en sens inverse. L'accroissement des capitaux fait baisser les profits mais accroît le fonds des salaires et par conséquent les salaires eux-mêmes. La baisse des capitaux produit les effets exactement inverses. Pourtant Smith ne conclut pas de ces variations opposées à un antagonisme entre salaires et profit. Le profit normal, pour lui, n'est pas un prélèvement sur le salaire, mais un produit du capital. De plus travailleur comme entrepreneur capitaliste ont intérêt à la multiplication des richesses dans la société. Pour le travailleur il n'y a aucun doute; quant à l'entrepreneur, la multiplication des capitaux abaisse le taux de son profit, mais non forcément ce profit lui-même.

§ 8. — Reste une dernière question, celle des variations du profit au cours du processus de la production. A mesure qu'une marchandise est davantage manufacturée la part salaires-profits devient plus grande au regard de la part rente. En effet (45) « non seulement le nombre des profits augmente, mais chaque profit subséquent

(43) L. I, Ch. IX, p. 209.

(44) L. I, Ch. IX, p. 204. « De forts salaires et de gros profits sont naturellement des choses qui vont rarement ensemble, »

(45) L. I, Ch. VI, p. 152-153.

est plus grand que le précédent parce que le capital d'où il procède est nécessairement toujours plus grand ».

Ceci est rendu sensible par le tableau suivant :

Degrés du cycle de production	Prix de la marchandise			
	Rente	Capital	Salaires	Profit
Agriculteur	R	C ₁	S ₁	P ₁
Agent de transport		C ₂ soit C ₁ + S ₁ + P ₁ + R	S ₂	P ₂
Tisserand		C ₃ soit C ₂ + S ₂ + P ₂	S ₃	P ₃
Tailleur		C ₄ soit C ₃ + S ₃ + P ₃	S ₄	P ₄

donc $R = C^t$; C et P croissent.

De cela, il résulte que les salaires et les profits augmentent le prix des marchandises, mais non de la même façon. Les premiers opèrent « comme l'intérêt simple », les seconds « comme l'intérêt composé » (46). Soit en effet une augmentation de 100 % qui porte à la fois sur les salaires et les profits dans l'industrie de la toile. Si les salaires respectifs des fileurs, des séranceurs, des tisserands étaient de x, y, z, on aura maintenant 2 x, 2 y, 2 z. Pour les profits, au contraire, c'est différent. Supposons que le prix d'achat du maître des séranceurs, au vendeur de filasse soit (matériaux, salaires, profits) (m + s, + p) son prix de vente sera (m + s + p) + p₁,

(46) L. I, Ch. IX, p. 210.

prix d'achat du maître des fileuses, dont le prix de vente sera $(m + s + p + p_1 + s_2 + p_2,)$ etc... Pour une hausse de 100 % à tous les échelons, tous les profits croissent d'un pourcentage égal *sur les prix d'achat* lesquels contiennent le profit du degré supérieur.

Ainsi se résument les oscillations du profit et ses variations de grandeur pendant le processus productif. Il faut voir maintenant comment Smith arrive à la notion d'un double équilibre régulateur de cette dynamique du profit.

Le premier de ces équilibres résulte de la tendance au profit naturel. « Le prix naturel est pour ainsi dire le point central vers lequel gravitent continuellement les prix de toutes les marchandises. » (47). Le profit sans doute peut se maintenir longtemps au-dessus de son taux naturel : mais que le secret d'où il résulte soit divulgué ou la réglementation qui l'occasionne supprimée, et on le verra bientôt redescendre à son niveau normal. En revanche il ne peut pas se maintenir longtemps au-dessous de son taux naturel parce que, lorsque les entrepreneurs-capitalistes verront que les capitaux sont rémunérés au-dessous de leur taux, ils les retireront de cet emploi. Dès lors la quantité ne répondra plus à la demande effective et le prix du marché rejoindra le prix naturel. Pour que les profits soient tenus au-dessous de leur taux naturel il faudrait que le nombre des entrepreneurs capitalistes fût lui-même maintenu supérieur à la demande effective : par exemple par l'organisation d'un régime de caste dans lequel le fils doit nécessairement exercer le même métier que le père ou dans

(47) L. I, Ch. VII, p. 159.

lequel les changements de profession sont considérés comme sacrilèges. (48).

Un second équilibre, plus subtil et plus social qu'économique, est celui qui résulte selon Smith de l'égalité d'avantages qui se retrouve entre les différentes entreprises, en ce qui concerne notamment l'agrément et le désagrément, la sûreté et le risque.

« Le désagrément et la défaveur de l'emploi influent de la même manière sur les profits des capitaux. Le maître d'une auberge ou d'une taverne qui n'est jamais le maître chez lui et qui est exposé aux grossièretés du premier ivrogne venu n'exerce pas une industrie très agréable ni très considérée. Mais il y a peu de commerce ordinaire dans lequel on puisse, avec un petit capital, réaliser d'aussi gros profits. » (49)

Et, en ce qui concerne le risque : (50) « Dans les divers emplois du capital, le taux ordinaire du profit varie plus ou moins selon la certitude des rentrées... Le taux ordinaire du profit s'élève toujours plus ou moins avec le risque. Il ne paraît pourtant pas qu'il s'élève en proportion du risque ou de manière à le compenser parfaitement. »

Voilà deux circonstances qui, indépendamment de l'étendue des profits, exerceront une influence sur l'emploi des capitaux et tendront à établir entre les différents emplois dans une même localité une égalité relative.

§ 9. — On ne peut terminer une étude du profit dans Smith sans avoir montré comment se pose pour lui la

(48) L. I, Ch. VII, p. 165.

(49) L. I, Ch. X, p. 213.

(50) L. I, Ch. X, p. 223.

question de la légitimité de ce revenu. Aussi bien trouverons-nous là, non pas une dernière contradiction mais un dernier exemple de l'apparence contradictoire de la pensée de Smith. Il y a en effet chez lui — bien qu'au fond il ne mette pas en doute la légitimité du profit — la matière de l'apologie comme celle de la condamnation de ce revenu.

Chez Smith, apparaît en effet amorcée au moins dans les termes, une théorie du prélèvement capitaliste (51). Selon l'ordre naturel, le salaire du travail c'est son *produit*. Avant la propriété et l'accumulation des capitaux, le travailleur percevait la totalité de ce produit. Depuis, le propriétaire foncier ou industriel prélève une part du produit du travail. L'occasion de ce prélèvement c'est la propriété du capital, des avances duquel le travailleur a besoin pendant le cycle de production. « Dans tous les métiers, dans toutes les fabriques, la plupart des ouvriers ont besoin d'un maître qui leur avance la matière du travail ainsi que leurs salaires et leurs subsistances jusqu'à ce que leur ouvrage soit tout à fait fini. Ce maître prend une part du produit de leur travail ou de la valeur que le travail ajoute à la matière à laquelle il est appliqué et c'est cette part qui constitue son profit. » Il y a là en germe toutes les théories de la plus-value ou plus généralement toutes celles suivant lesquelles l'ouvrier est privé par l'organisation capitaliste du produit intégral de son travail. (52).

Pourtant, la légitimité du profit ne fait aucun doute

(51) L. I, Ch. VIII, p. 166 et sq.

(52) Dans le même sens, cf. L. II, Ch. III, p. 74 : « Le travail d'un ouvrier de manufacture ajoute en général à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier la valeur de sa subsistance et du profit de son maître. »

pour Smith. Quel intérêt, écrit-il (53), aurait-on à engager un capital dans les affaires si l'on n'en devait en fin d'exercice retirer plus que l'on n'a mis. Et il souligne que bien souvent le profit est la juste rémunération du « risque » et de la « peine d'employer » le capital. Enfin, dans des conditions de libre concurrence, on n'a pas à redouter les profits exagérés (54) : « Il faut que celui-ci (le marchand) trouve, dans tous les cas le profit raisonnable de son commerce et il ne peut guère avoir rien de plus que ce profit raisonnable si la concurrence est libre. » (55).

§ 10. — La conclusion générale de cette étude sera double; elle consistera :

1° En une vue synthétique de la théorie de Smith que l'ensemble de l'analyse a peu à peu dégagée.

2° En un essai d'explication de la méthode smithienne.

A — Résumé de la théorie de Smith

1° DÉFINITION DU PROFIT.

A) Le Profit considéré comme *catégorie idéale* (division générale du revenu national ou élément du prix d'une marchandise). Le profit est cette partie du revenu

(53) L. I, Ch. VII, p. 157.

(54) L. V, Ch. II, p. 219.

(55) Smith condamne les essais de limitation du profit par taxation des denrées. L. I, Ch. X, p. 258-259.

national ou cet élément du prix qui a sa source dans le capital. Par là il s'oppose à la rente revenu de la terre et au salaire revenu du travail;

C'est un *revenu de facteur* (I).

B) Le Profit considéré comme *revenu réel et global*. Le profit est cette partie du revenu de l'industrie ou du commerce qui subsiste — une fois accompli le remboursement des avances (salaires, matériaux) (II). Il est le surplus des dépenses de l'entrepreneur-capitaliste;

C'est un *revenu d'agent économique*.

C) Le Profit analysé.

1° *Au point de vue de l'agent économique qui le perçoit.*

Le profit est cette part du revenu précédemment défini (II) qui reste entre les mains de l'entrepreneur-capitaliste, après qu'il a remboursé les arrérages du capital prêté (III). Ainsi le profit s'oppose à l'intérêt.

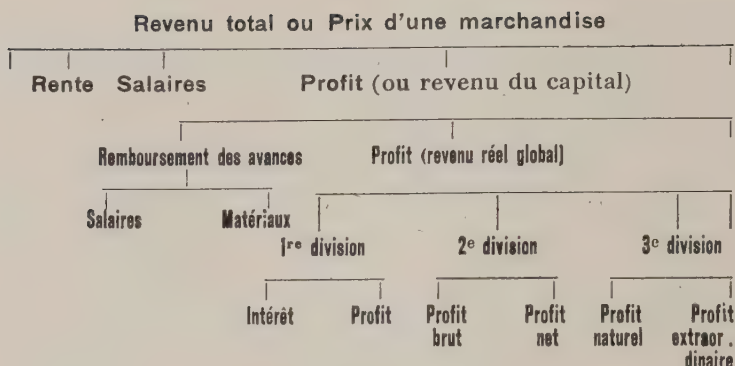
2° *Au point de vue de l'analyse de sa nature.*

Le profit net est cette part du revenu précédemment défini (II) qui reste, après défalcation faite de la prime pour compensation des pertes extraordinaires. Par là il se distingue du profit brut.

3° *Au point de vue de son caractère naturel ou extraordinaire.*

On appelle profit naturel celui qui est réalisé quand la marchandise est vendue à son prix naturel. On nomme profit extraordinaire la différence entre le profit naturel et le profit actuel quand la marchandise est vendue à un prix de marché supérieur au prix naturel.

Ces définitions peuvent se résumer dans le tableau suivant :



2° CAUSE DU PROFIT (revenu réel global) (56).

Le profit résulte de l'emploi du capital, c'est-à-dire de sa mise en œuvre par le travail; il est une déduction sur le produit du travail, consentie par le travailleur parce que la nécessité l'y pousse. Dans son origine économique, il naît donc du capital entrepris; dans son origine juridique, il est rendu possible par la propriété. Le risque est non la cause, mais l'accompagnement le plus fréquent de l'apparition du profit.

3° LÉGITIMITÉ DU PROFIT.

Le profit est légitimé par le risque et la peine d'employer le capital. Du reste, en régime de libre concurrence, il ne peut pas s'élever au-dessus d'une juste rémunération de ces deux éléments.

Nous pouvons, maintenant, poser la question des confusions et des contradictions chez Smith.

1) 1° *Profit et intérêt*. — Peut-être la confusion existe-t-elle davantage dans les *termes* que dans l'analyse. On pourrait presque dire que Smith a distingué avec soin les notions, mais qu'il n'a eu qu'un tort, celui

(56) Cf. E. Cannan, op. cité, Ch. VI, § 4, p. 264 et sq.

de leur donner le même nom. Sans aller jusqu'à formuler cette assertion à forme paradoxale, on peut avancer sans trop d'in vraisemblance que :

a) Smith ne distingue pas le profit et l'intérêt du capital du capitaliste-employeur.

b) Mais pour lui, le profit *lato sensu* (I) est à la base : il est le revenu fondamental et originaire duquel découlent l'intérêt et le profit *stricto sensu* (57).

c) D'autre part, par sa théorie des profits extraordinaires, il arrive à la notion d'un revenu du capital qui est susceptible de lois très particulières, qui par conséquent a une certaine autonomie.

De sorte que profit et intérêt sont confondus en nature (tous deux revenus du capital), mais non au point de vue de leur grandeur et de leur mécanisme.

2° *Capitaliste et Entrepreneur*. — Smith ne dégage pas la notion d'entrepreneur, mais celle de capitaliste-employeur. Il y a pour lui deux espèces très tranchées et à certains égards antagonistes de capitalistes : le capitaliste-employeur et le capitaliste prêteur.

II) On a reproché à Smith d'assez nombreuses contradictions. Retenons les deux principales.

1° On a (58) fait reproche à Smith, « après avoir déclaré que la valeur créée par le travail se divise entre

(57) Cf. W. Ashley, article cité, *Rev. Ec. Intern.*, p. 463.
« A. Smith fait dépendre l'intérêt du profit dans le sens général de gain d'affaires. Pour lui, le fait fondamental est la possibilité de produire un gain dans les affaires par l'emploi du stock ou capital. Si celui qui se sert du capital l'a emprunté, il est à la fois juste et nécessaire, dit-il, que l'entrepreneur paie au propriétaire l'opportunité d'en tirer profit. L'intérêt de l'argent est toujours un revenu dérivé. »

(58) Par exemple, M. Porté : *Entrepreneurs et Profits industriels*, II^e Partie, Ch. II, p. 55.

l'ouvrier et le capitaliste » d'avoir fait « figurer le profit parmi les éléments de formation du prix naturel » ; mais en réalité Smith, au Ch. VI, fait entrer le profit dans les parties constituantes du prix des marchandises en prenant le mot dans son sens le plus général (I), et il se défend lui-même, Ch. VII (59), de toute contradiction : « bien que dans le langage ordinaire on ne comprenne pas dans le prix primitif d'une marchandise le profit de celui qui fait métier de la vendre, cependant s'il la vendait à un prix qui ne lui rendit pas son profit au taux ordinaire de la localité, il est évident qu'il perdrait à ce métier. » — De la sorte, Smith distingue deux prix de la marchandise ou plutôt le même prix à deux moments différents. Le prix individuel, c'est-à-dire le prix de revient du capitaliste employeur, et celui qu'on a en vue dans la conversation courante quand on parle de prix primitif : ce prix ne contient pas de profits. Mais, d'un point de vue social, le prix comprend le profit naturel, car sans ce dernier élément, la marchandise ne serait pas livrée à la société dans l'état ou dans les conditions où elle l'est effectivement.

2° On a encore fait grief à Smith, après avoir, au Ch. VI, conclu à l'impossibilité pratique de déterminer le taux moyen du profit dans une branche d'industrie donnée, d'avoir écrit au Ch. X : « Dans une même société ou dans une même localité, le taux moyen des profits ordinaires dans les différents emplois du capital se rapprochera bien plus de l'égalité que celui des salaires pécuniaires des diverses espèces de travail. » Mais : 1° Smith semble bien croire à l'existence d'un taux moyen de profit ; 2° au Ch. X, il prend soin

(59) P. 157. M. Porte, même référence, p. 54.

de souligner, non qu'il y a équilibre entre les profits pécuniaires des divers emplois, mais qu'il s'établit entre eux une « balance d'avantages et de désavantages ».

B — Caractères généraux de la méthode de Smith

Quoi qu'il en soit et sans reprendre les explications traditionnelles qu'on a fournies des confusions relatives de Smith (par l'observation du milieu économique de l'Angleterre à cette époque, par l'influence de la doctrine utilitaire qui, en mettant l'accent sur l'intérêt personnel, tend à faire oublier la fonction sociale de l'entrepreneur, par l'influence de la doctrine physiocratique des lois naturelles qui en soulignant l'automatisme économique met au second plan le facteur capacité et volonté d'adaptation et d'organisation) (60), efforçons-nous maintenant de prendre une idée générale du mécanisme de la pensée smithienne.

Sa méthode est *l'observation systématisée*, mais dans laquelle en dépit de certaines apparences, il y a beaucoup plus d'observation que de système. Cette pensée semble peu rigoureuse dans son expression, peu généralisatrice dans son développement et pas uniquement scientifique dans ses préoccupations.

L'exposé n'est nullement didactique. Le plan des chapitres consacrés au profit est assez lâche, coupé de digressions et de développements annexes. Les formules sont sans cesse dubitatives, « peut-être, le plus communément, etc... ». Le mode favori est le conditionnel. Ici,

(60) M. le Prof. G. Martin, *Cours de doctorat*, 1924-1925,

Smith rapporte une anecdote et y attache plus d'importance qu'à sa propre théorie. Il est gênant par ses qualités mêmes et l'extrême prudence dont il use dans ses assertions. Chez lui pour un coup de crayon, trois coups d'estompe.

Influence d'origine, ou de race, ou de tempéramment individuel, la forme de la pensée est infiniment moins catégorique que celle des classiques français. La notion de l'unité et celle de la causalité s'imposent à elle avec moins de tyrannie.

Dans sa théorie du profit, si l'on s'en tenait aux formules générales, la contradiction serait constante. Mais c'est que précisément le cas concret, n'est pas pour lui un surplus, une illustration. L'exemple n'est pas un moyen de présenter l'idée générale, c'est l'idée générale qui est un moyen de présenter l'exemple. Ainsi (61) Smith parle-t-il d'augmentation du capital, il a en vue uniquement l'augmentation de capital résultant de l'achat d'une quantité plus considérable de matière première.

De même le profit n'est pas étudié en lui-même, d'un seul coup, mais par aspects successifs, par retouches et analyses de détail.

Et à mesure qu'il précise ces distinctions, Smith ne prend pas soin de changer de vocable; il n'isole jamais le phénomène étudié; il parle du profit à *propos* des parties constituantes du prix ou *avec* le salaire et l'examen de ses variations.

De même il ne se pose pas nettement le problème des causes : il faut réunir des éléments épars pour former

(61) L. I, Ch. VI,

une réponse à la question. Moins que d'une cause unique à découvrir, Smith est préoccupé des conditions multiples du phénomène étudié.

Enfin, Smith dans l'étude du profit se place tantôt au point de vue général ou de la collectivité, tantôt, et l'on sent là l'influence des doctrines utilitaires, au point de vue du capitaliste employeur, décrivant ce que celui-ci espère ou ce qu'il attend. Son point de départ et son idée d'ensemble est bien celle d'un capitaliste qui, ayant à faire un placement peut ou prêter son capital, ou, comme le dit la langue courante chez nous, le « mettre dans les affaires ».

B. — De Smith à *Ricardo* l'expression décèle les différences de la pensée. Inductif et déductif? l'opposition est trop brutale. Peut-être la distance entre la généralisation et l'abstraction fournit-elle une moins inexacte mesure? On ne saurait concevoir l'une sans l'autre, mais il y a des généralisations plus ou moins abstraites, au regard des éléments du réel pris en considération, comme de la rigueur et de la nécessité des relations dans lesquels on les conçoit. Ricardo est plus abstrait que Smith : il ramène les phénomènes multiples du profit à un système unique, qui se développe selon des rapports nécessaires. Le chiffre soutient l'exposé : *l'expression arithmétique de l'hypothèse* fait figure de démonstration.

Cette physionomie générale retenue, la pensée de Ricardo paraît se construire et peut être exposée autour d'une théorie de l'Antagonisme Profits-salaires. Par là, elle est neuve, — car elle marque si nettement les contours d'une idée si faiblement exprimée chez Smith qu'on ne peut parler de legs — et elle est importante, car elle annonce et préfigure toute la littérature économique des antagonismes capitalistes.

§ 1. — Le profit n'est pas explicitement défini mais implicitement reconnu par Ricardo comme le revenu du capital investi. Y a-t-il, selon lui, un taux général des profits : on lui a prêté (62) parfois une réponse affirmative. Il ne nous semble pas qu'on puisse être aussi catégorique. Sans doute Ricardo comme Smith avant lui, comme beaucoup d'autres après eux, estime qu'il y a une tendance générale à l'égalité des profits, ou du moins à l'égalité des avantages dans les différents emplois du capital, en raison de la mobilité de ce capital. Mais il n'est pas dupe du mot et il indique sans ambiguïté que cette mobilité est dans les faits toute relative (63). Soient deux industries A et B. Une hausse survient en A : le capital B ne s'y portera pas tout entier; l'entrepreneur B se bornera à renvoyer quelques ouvriers et à emprunter moins de capital. De plus, de nombreux passages révèlent que si Ricardo admet un taux général des profits, c'est sans aucune rigueur. Sa pensée semble être la suivante :

1° Il y a une échelle des profits, c'est-à-dire des rapports constants entre les différentes catégories de profits. Cela est vrai des espèces (différentes branches de la production); mais cela est vrai aussi des genres (profits agricoles, profits industriels) (64).

(62) Notamment Cf. M. Porte, *Entrepreneurs et Profits industriels*, II^e Partie, Ch. II, p. 56 : « Il y a, d'après Ricardo, égalité du taux des profits dans toutes les industries, à un moment donné. »

(63) Œuvres complètes, édition Guillaumin, 1847. Ch. IV, p. 63-64.

(64) Ed. citée, Ch. VI, p. 84, *Des Principes de l'Economie politique et de l'Impôt* : « Ayant déjà montré que les profits des capitaux, dans les différentes branches de la production, gardent toujours entre eux une même proportion et tendent à éprouver des variations dans le même degré et dans un même sens., »

2° Il y a des mouvements généraux des profits, c'est-à-dire affectant tous les profits qui sont soumis à des causes communes de variation.

3° Ces mouvements généraux sont les mouvements naturels des profits par opposition aux mouvements accidentels qui donnent naissance aux profits extraordinaires (65). Ces profits ou « bénéfices exceptionnels », (66) sont dus soit aux accidents de l'offre et de la demande, soit à une situation de monopole, celle par exemple des individus qui les premiers mettent en œuvre des « agents mécaniques perfectionnés » (67). Mais tous ces phénomènes sont, aux yeux de Ricardo, accidentels, sous le rapport de leur étendue comme sous celui de leur durée. L'analyse économique n'a pour objet que le général : elle se propose de rechercher « les causes des variations permanentes » du profit. (68).

§ 2. — Toutes sont contenues dans ces quelques lignes qui constituent l'essentiel de la théorie « dans tous les pays et dans tous temps, les profits dépendent de la quantité de travail nécessaire pour fournir les denrées de première nécessité aux ouvriers sur les terres et avec les capitaux qui ne donnent pas de rente », (69).

Pour les comprendre, il faut rappeler d'un mot la distinction entre le prix et le produit. Le prix est la quan-

Dans le même sens, édit. citée : *Essai sur l'influence du bas prix des blés*, p. 545, note : « Je ne prétends pas que le taux des profits agricoles et manufacturiers sera rigoureusement le même, mais que ceux-ci seront, vis-à-vis l'un de l'autre, dans de certaines proportions. »

(65) Ricardo reprend à son compte la théorie smithienne des profits extraordinaires.

(66) *Essai sur l'influence du bas prix des blés*, p. 555.

(67) Id., p. 555.

(68) *Des Principes de l'E. P.*, éd. citée, Ch. VI, p. 84.

(69) *Principes de l'E. P.*, Ch. VI, p. 98, édit citée,

tité de numéraire contre quoi s'échange une unité de marchandise : il se décompose en deux éléments seulement : salaires et profits.

$$\text{Prix} = \text{Salaires} + \text{Profits.}$$

Le produit est la quantité de marchandises dont un capital donné suscite l'apparition : une part revient au propriétaire foncier.

$$\text{Produit} = \text{Salaires} + \text{Profits} + \text{Rente.}$$

Ainsi la rente est une partie du produit, mais elle n'entre pas dans le prix, ce qui s'exprime plus brièvement en disant : *le produit, non le prix, contient la rente*. Cela conduit à donner une idée générale de l'antagonisme ricardien : *Salaires et profits sont antagonistes comme les deux termes d'une somme constante* : l'un hausse-t-il ? l'autre doit baisser. Ricardo affirme en deux formules antithétiques « tout ce qui augmente les salaires réduit les profits » et « rien ne modifie les profits si ce n'est la hausse des salaires » (70). Vérifions les deux propositions.

Supposons d'abord que le blé et les produits manufacturés se vendent toujours au même prix. Evidemment, les profits hausseraient ou baisseraient avec la baisse ou la hausse des salaires. « Si un fabricant donnait toujours ses marchandises pour la même somme d'argent pour 1.000 l. s., par exemple, ses profits dépendraient du prix du travail nécessaire pour leur fabrication. Ils seraient moindres avec des salaires de 800 livres qu'avec d'autres de 600 livres. » Cela est en effet évident, si l'on se souvient que Ricardo raisonne pour l'entrepreneur-type et par conséquent, en dehors du salaire, néglige tout autre élément du coût de production.

(70) *Principes de l'E. P.*, édit. citée, Ch. VI, p. 92.

La difficulté surgit quand le prix, par exemple le prix des produits agricoles, augmente. Cela signifie que la quantité de travail nécessaire pour produire la denrée en question, soit le blé, a augmenté. Le fermier n'aurait-il pas les mêmes profits bien qu'il paie un salaire global plus considérable ? Non répond Ricardo, car, pour obtenir la même quantité de marchandise, le fermier devra :

1° Payer à chaque ouvrier un plus fort salaire (l'augmentation du prix des subsistances entraînant accroissement du salaire par tête).

2° Ou bien employer un plus grand nombre d'ouvriers, ou bien payer une rente. De ces trois éléments : hausse du salaire, nombre additionnel d'ouvriers, rente, deux seulement seront compensées par la hausse des prix ; le troisième exercera son influence et abaissera les profits. « La hausse des produits agricoles ne sera que proportionnée à cette rente ou au nombre additionnel des ouvriers employés, elle ne saurait le dédommager de la hausse des salaires. » (71).

Ces propositions demandent un rapide examen. Reprenons les exemples numériques de Ricardo.

A) *Premier exemple* : Élément compensateur : la quantité additionnelle de travail.

Soit une terre où le travail de 10 hommes donne 180 quarters de blé à 4 livres. Le travail de 10 hommes supplémentaires n'ajoute que 170 quarters : le prix en sera $\frac{180}{170} = \frac{4}{p}$, soit 4 l. 4 s. 8 d. Supposons encore 10 hommes qui ne donnent qu'un surcroît de 160 quarters, le prix sera, par application de la même règle, 4 l. 10 s., et ainsi de suite.

(71) *Principes de l'E. P.*, édit. citée, Ch. VI, p. 86.

Dizaine d'ouvriers	Quantité de blé produite par dizaine	Prix du quarter de blé	Produit total
1 ^{re}	180	4	720
2 ^{me}	170	4 l. 4 s. 8 d.	720
3 ^{me}	160	4 l. 10 s.	720
4 ^{me}	150	4 l. 16 s.	720

Ainsi, le prix n'augmente qu'en proportion du moindre rendement; dans la mesure où pour obtenir une même quantité de produit il faut une plus grande quantité de travail.

Les deux éléments : prix additionnel, quantité additionnelle de travail se compensent donc exactement. Mais, à mesure que le prix du blé augmente, le salaire augmente lui aussi. Le profit qui, avec le nouveau prix, à salaire égal eût été constant (puisque prix additionnel moins quantité de travail additionnelle = 0), tend donc à baisser.

B) *Second exemple* : Élément compensateur : la rente.

Supposons maintenant la quantité de travail constante. Soit un terrain qui, par la mise en culture successive d'autres terrains de fertilité inférieure, bénéficie d'une rente. Une certaine quantité de travail donne 180 quarters de blé dont le prix passe successivement de 4 l. à 4 l. 4 s. 8 d., etc. Ce fermier va-t-il bénéficier d'un profit croissant, ou au moins constant ? Non, selon Ricardo. En effet, le propriétaire foncier absorbe précisément une valeur de quarters de blé (rente) qui est égale au prix additionnel. Le quantum à partager entre salaires et profits reste donc constant. Or les salaires

augmentent (ils suivent la hausse des subsistances), donc les profits diminuent.

Quantité de blé	Prix du quarter de blé	Rente	Produit
180	4	0	720
180	4 l. 4 s 8 d.	valeur de 10 q.	720
180	4 l. 10 s	valeur de 20 q.	720
180	4 l. 16 s.	valeur de 30 q.	720

En résumé, quand le prix baisse, le prix additionnel est absorbé, soit par la quantité additionnelle de travail, soit par la rente. La hausse des salaires consécutive à la hausse du prix des subsistances fait donc baisser les profits.

Il résulte de cette analyse que ni la rente ni l'accumulation du capital ne suffisent à déterminer la baisse des profits.

Entre salaires et profits il y a un antagonisme proprement dit, c'est-à-dire que toute augmentation du premier détermine une diminution du second. La rente, au contraire, est bien un revenu antagoniste du profit, mais c'est un simple antagonisme d'inhibition. Elle empêche le profit de croître en interdisant au fermier de bénéficier du prix additionnel, mais elle ne provoque pas sa baisse. De même, il y a encore entre rente et profit un antagonisme qui réside dans ce fait que leur évolution est de sens inverse. Avec l'accumulation et le développement de la richesse, la rente croît : au contraire, les profits décroissent. De sorte que l'on peut dire que rentes

élevées et profits minimes sont deux termes « inséparables et coexistants. » (72).

L'accumulation des capitaux et leur concurrence, contrairement à l'opinion de Smith, ne peuvent pas davantage rendre compte de la baisse des profits. Cela supposerait, en effet, qu'il peut y avoir dans une branche de la production donnée une offre de capital trop considérable par rapport à la demande. Or Ricardo, faisant siennes les vues de Say sur ce point, admet que la demande des produits n'est bornée que par la production. Tout capital trouvera toujours à s'employer de façon productive. De même, on trouvera toujours du travail pour employer le fonds des salaires. Si les subsistances augmentaient indéfiniment, il n'y aurait aucune raison pour que fût modifié le taux des salaires ou des profits. Mais, avec le temps, la même quantité de capital ne pourra pas faire subsister le même nombre d'ouvriers. La hausse des salaires se produira donc, causée par la hausse des subsistances.

Il n'y a qu'un cas, et temporaire, où l'accumulation de capital accompagnée du bas prix des subsistances peut amener la baisse des profits. C'est celui où le fonds des salaires s'accroît plus vite que la population. Les profits sont alors faibles et les salaires forts. (73).

§ 4. — Ayant examiné la forme de l'antagonisme salaires-profits, il importe de considérer son sens. Pour Ricardo, il existe surtout au détriment du profit que le salaire, par sa hausse, tend à diminuer. Les socialistes qui reprendront la proposition ricardienne pour la préciser et la plier à leurs vues critiques, ren-

(72) *Essai sur l'Influence du bas prix du blé*, édit. citée, p. 553.

(73) *Principes de l'E. P.*, Ch. XXI, p. 271.

verseront le sens de l'antagonisme. Pour eux, il existera bien toujours, mais le profit sera considéré comme un prélèvement, comme un revenu parasite du salaire.

§ 5. — Enfin, cette antinomie est enfermée dans certaines limites. Il n'y a jamais *antagonisme de destruction*, c'est-à-dire qu'aucun des deux termes de la somme salaires + profits ne saurait croître au point d'égaler l'autre à zéro.

La limite de la hausse du profit c'est la subsistance de l'ouvrier : pour un salaire égal à son entretien et à sa nourriture, le profit maximum se réalise.

Et de même qu'il y a une limite à la compression des salaires, il y a une borne à la décroissance des profits. Le terme théorique n'existe pas : on peut imaginer une hypothèse où tout le revenu du fermier passe en rente et en salaires. Mais en pratique, « il ne saurait y avoir d'accumulation sans motif et par conséquent un tel état des prix ne peut jamais persister. Il est aussi impossible au fermier et au manufacturier de vivre sans profits qu'à l'ouvrier d'exister sans salaires. Le motif qui les porte à accumuler diminuera à chaque diminution des profits et il cessera entièrement quand ils seront tellement minimes, qu'ils ne leur offriront plus un dédommagement suffisant de leur peine et du risque qu'ils courent, en employant leur capital d'une manière productive. » (74). Ainsi la limite minima du profit est le taux passé lequel les capitalistes n'ont plus intérêt à engager leur capital dans un emploi productif.

§ 6. — Il reste enfin, pour conclure, à dire quelques

(74) *Principes de l'E. P.*, éd. citée, Ch. VI, p. 95.

mots de la dynamique du profit selon Ricardo. Elle se résume pour lui en une baisse générale et constante des profits, mais encore faut-il distinguer avec soin : 1° le taux des profits, 2° la somme des profits.

1° *Le taux des profits* est le rapport du revenu au capital.

Il baisse d'une façon continue. « Les profits tendent naturellement à baisser. » (75). La population croît et des terres de moins en moins fertiles sont mises en culture. Par conséquent, pour une même quantité de produit il faut une quantité de plus en plus grande de travail. Cette « gravitation des profits ne peut être arrêtée que lorsque la quantité de travail nécessaire pour obtenir un produit déterminé décroît, c'est-à-dire par exemple dans le cas : a) du « perfectionnement des machines ; », b) de « découvertes agronomiques ».

A mesure que le profit baisse, le capital augmente de valeur : le capital du fermier est composé surtout de denrées agricoles et de cheptel, qui prennent de la plus-value à mesure que le prix des produits hausse. De même pour le manufacturier : son capital croît ; par conséquent le taux des profits baisse encore plus vite qu'il ne paraîtrait de prime abord puisqu'il faut enregistrer une augmentation de valeur du capital parallèle à la diminution de valeur du revenu.

2° *La somme des profits*. — Mais la somme des profits ne tend-elle pas à augmenter ? Soit un capital de 100.000 francs qui donne 17 %. Ajoutons 100.000 et supposons que le taux devienne 16 %. On aura bien 17 % sur 100.000 = 17.000 francs et 16 % sur 200.000 = 32.000 francs. La somme des profits croît par conséquent, tan-

(75) *Principes de l'E. P.*, éd. citée, Ch. VI, p. 93.

dis que le taux décroît. Mais ceci ne reste vrai que jusqu'à un certain point. Soient 1.000.000 de francs qui donnent 7 %. Ajoutons 100.000 et supposons que le taux devienne 6 %. On obtiendra respectivement 70.000 et 66.000. Lorsqu'une grande somme de capital a déjà été accumulée et que les profits ont baissé, une nouvelle accumulation diminue la somme totale des profits. La courbe de cette somme, ascendante pendant une première période est donc, elle aussi, descendante à partir d'un certain moment.

C. — La théorie de *Malthus*, quoique voisine de celle de Ricardo sur plusieurs points, s'en sépare nettement cependant (76) dans l'ensemble. On peut même dire qu'elle ne constitue pas un apport négligeable au fond de la pensée classique anglaise.

§ 1. — Il y a pour Malthus deux catégories de richesses accumulées, confondues parfois, dans la nomenclature économique, mais qui en fait se distinguent par leur emploi différent et qu'il importe de séparer. On peut appeler *fonds* (*stock*) toute richesse, qu'elle soit destinée à la consommation, à l'épargne improductive ou à l'investissement productif. Mais il faut réserver le nom de *capital* aux biens qui reçoivent ce dernier emploi, c'est-à-dire qui sont investis « en vue de certains profits, dans la production et la distribution de la richesse future ». (77). Le profit a donc son origine dans le capital : c'est « la portion du revenu national qui est payée au capi-

(76) Malthus a lui-même indiqué avec un détail dans lequel nous ne pouvons pas entrer, les points sur lesquels il se séparait de Ricardo. Cf. Ch. V, Section V : *Observations sur la théorie des Profits de M. Ricardo*.

(77) Op. cit., p. 233. Sur les définitions du fonds et du capital. Cf. *Des définitions en E. P.*, p. 523

taliste pour l'usage de son capital ». (78). Voilà en ce qui concerne son origine.

Sous le rapport de la forme, il est essentiellement une différence de valeurs : la différence qu'il y a entre la valeur des « avances » (coût) et la valeur du produit. Pratiquement et avec une approximation suffisante, c'est une différence de prix. Mais il faut bien prendre garde que ce n'est en aucune façon un excédent de quantité. Le rendement matériel doit être distingué avec soin du rendement économique. Malthus y insiste longuement et éclaire son exposé d'exemples numériques. Le fait que le profit soit pour lui essentiellement une différence de valeurs est important puisqu'il fait pressentir le côté le plus original de sa théorie, c'est-à-dire la place qu'il fait aux prix et à la théorie de l'offre et de la demande.

Du reste, dans la plupart des cas (industrie manufacturière ou commerciale), la comparaison de la quantité-avances et de la quantité-produit ne se concevrait pas ; parce qu'ici et là il s'agit d'objets de nature différente, donc non susceptibles de comparaison quantitative. Il n'y a qu'une branche de production où cette comparaison soit possible, c'est la culture du blé. Le salaire de l'ouvrier agricole peut en effet s'exprimer en blé et on peut considérer le salaire comme une grosse partie des avances. Si l'on adopte cet artifice de calcul, on voit alors que le profit-quantité est tout différent du profit-valeur : le mouvement des prix détruit entre eux tout parallélisme. Le rendement économique importe seul.

§ 2. — Le profit étant une différence de valeurs, sa dynamique résultera donc de l'ensemble des causes qui

(78) Op. cit., p. 233.

agissent sur ce rapport. Elles peuvent, selon Malthus, se ramener à deux causes générales : 1° le rendement décroissant de la terre dont l'importance a été signalée par Ricardo : c'est le principe limitatif des profits (*the limiting principle*); 2° les variations dans la valeur du profit qui résultent de l'offre et de la demande et de la concurrence des différents facteurs économiques : c'est le principe régulateur.

Le taux du profit est mesuré par le profit réalisé sur la terre de moindre productivité; et comme tous les profits dans un milieu économique donné sont soumis à une loi d'analogie, ils tendent tous à joindre ce niveau. Cela est vrai à un moment donné de l'évolution économique : c'est l'aspect statique du principe.

Mais que devient-il si l'on considère l'évolution économique même, et si l'on s'efforce de déterminer le mouvement général du profit ? La productivité décroissante est toujours la prémisse nécessaire des déductions malthusiennes. Plus on met en culture de terres infertiles et plus il faut de travail pour obtenir une quantité donnée de produit. On pourrait objecter que si le produit décroît, c'est-à-dire si la somme salaires + profits devient plus petite, les salaires peuvent décroître aussi; en sorte que le rapport salaires-profits resterait constant et par conséquent le taux des profits également constant. Mais les salaires ne peuvent pas indéfiniment descendre. Quand ils auront atteint la subsistance minima de l'ouvrier, ils demeureront incompressibles; et alors le produit continuant de baisser, il faudra bien que les profits s'amenuisent. Bien mieux, l'hypothèse d'un salaire constant ou décroissant est invraisemblable. En effet, si la population croît c'est que nécessairement les salaires se sont élevés, et si l'accroissement de la popu-

lation dure, il faut bien aussi que soit durable l'élévation des salaires. Ainsi se trouve vérifiée pour Malthus à peu près comme pour Ricardo la baisse générale des profits : en ce qui concerne la production agricole elle est due à la productivité décroissante des différentes terres successivement mises en culture.

Mais que se passe-t-il pour la production industrielle et commerciale ? Il semble bien que là, le travail donne des résultats sans cesse croissants. Sans doute, déclare Malthus, mais les produits versés en abondance sur le marché baissent de valeur, et l'effet est exactement le même que dans le cas de la production agricole. Tandis que le travail a une valeur constante comme du reste le capital dépensé, le produit prend une valeur décroissante : les profits doivent donc baisser. Il s'établit un équilibre entre les deux emplois principaux du capital. Soit une baisse des profits pour l'agriculture ; le capital se porte vers l'emploi industriel et commercial jusqu'au moment où la surabondance des produits vient mettre à niveau les profits industriels et les profits agricoles.

Telle est donc la loi profonde de variation des profits, mais elle ne suffit pas à rendre compte de la dynamique de ce revenu qui n'apparaît suffisamment expliquée que si l'on prend en considération le principe régulateur.

§ 3. — Ce principe n'est autre que le jeu de l'équilibre capital-travail, c'est-à-dire le rapport qu'il y a entre l'ensemble des richesses destinées à la production (y compris le fonds des salaires) et le nombre d'ouvriers. Or, l'équilibre parfait entre le capital (demande de travail) et le travail (offre de travail) n'est jamais réalisé. Il y a à ce fait des causes naturelles. L'une d'elles est par exemple le temps que met l'être humain à atteindre

l'état d'adulte. De plus quand un accroissement de capital se produit, les salaires tendent à croître et la population à se multiplier; mais il faut un temps d'adaptation dont bénéficient les journaliers. De même dès que le capital demeure stationnaire pour une cause quelconque, un déséquilibre en sens inverse se produit, car la population continue de suivre son mouvement ascensionnel naturel. A ces causes pourrait se joindre ce que Malthus appelle la « prudence » de la classe ouvrière. Celle-ci en ne se multipliant pas, c'est-à-dire en restreignant l'offre de travail pourrait le « valoriser » et bénéficierait de plus hauts salaires.

Soit donc un capital très abondant, une production croissante et, par hypothèse, une population stationnaire, les salaires hausseront par suite de la « rareté » de l'élément travail; les rentes seront basses puisque la population est stationnaire et enfin les profits baisseront en raison de la « surabondance » du capital.

Soit au contraire une population croissante et des terres en quantité limitée dans lesquelles on ne peut investir que peu de capital. Les salaires seront bas; les profits faibles, puisque le capital qui ne peut pas être employé à la terre sera surabondant dans le commerce et l'industrie; et les rentes seront croissantes.

Ces exemples qui pourraient être variés à l'infini montrent clairement comment le jeu de l'offre et de la demande vient superposer en quelque sorte aux mouvements généraux du profit précédemment décrits, des oscillations indépendantes. Il suit de là que la baisse générale des profits ne se vérifiera pas toujours : cette tendance pourra être annulée par l'action de l'offre et de la demande.

Malthus après avoir mentionné ces causes générales

descend au détail et indique à titre d'exemples quatre circonstances :

1° Les perfectionnements agricoles en augmentant la productivité du travail peuvent maintenir longtemps les profits à leur taux.

2° Un « redoublement de l'activité personnelle parmi les classes ouvrières » (79), ce que nous appellerions un rendement meilleur de l'heure de travail, en accroissant le produit, pour une même quantité et un même prix de travail s'oppose à la baisse des profits.

3° Les marchandises et matières premières importées peuvent hausser de prix moins vite que le travail et les avances.

4° Les perfectionnements mécaniques peuvent amener une baisse des produits manufacturés par rapport au blé. Le prix du produit peut donc par là être plus haut que le prix des avances.

Ajoutons pour terminer que Malthus distingue très bien ce qui dans le profit peut être attribué à une situation de monopole et ce qui doit l'être à la seule activité de l'entrepreneur. Cela résulte du rapprochement des définitions suivantes (80).

« Profits de l'industrie, du talent, de l'activité : cette
« portion des profits bruts du capital qui reste, indé-
« pendamment de tout monopole, après la déduction du
« bénéfice net ou de l'intérêt de l'argent. »

« Profits de monopole : Profits qui naissent de l'emploi du capital dans une industrie fermée à la concurrence. »

Quant à l'intérêt, il se définit par son origine (*capital argent*) et par son mode de perception (*placement sans*

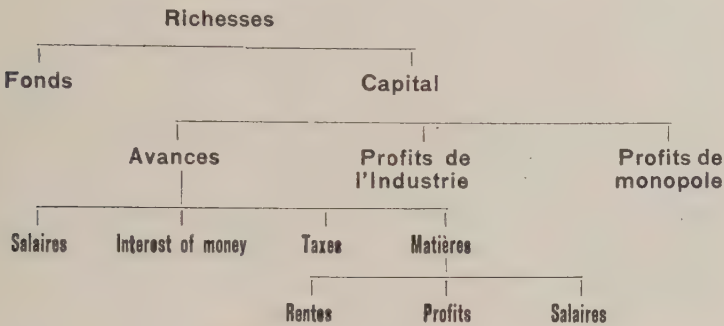
(79) Op. cit., éd. citée, p. 251.

(80) *Des Définitions en E. P.*, édition citée, Ch. X, p. 528,

irksomeness-cost, pour employer, par avance, une expression qui n'apparaîtra que bien plus tard dans la théorie du profit) :

« Intérêt du capital (*Interest of money*) le bénéfice net d'un capital en argent séparé des risques et des embarras qu'entraîne sa mise en valeur. »

Le tableau suivant résume les définitions de Malthus :



§ 4. — En somme, l'apport le plus original de Malthus consiste à avoir introduit dans la théorie classique anglaise du profit, la loi de l'offre et de la demande comme un facteur prépondérant. Par là, il complétait Smith et il assouplissait le système par trop rigide de Ricardo. Smith, en effet, n'avait vu qu'un aspect de la concurrence des facteurs économiques, la concurrence des capitaux entre eux dans une même branche de l'industrie; Malthus a posé les termes généraux de l'équilibre capital-travail.

Quant à Ricardo, il avait complètement abstrait la théorie du profit de celle des prix, une hausse dans les prix ne pouvait jamais, selon lui, augmenter le profit si quelque cause ne venait pas en même temps diminuer le salaire. Pour lui, la valeur du produit est supposée

constante, c'est la valeur du travail qui est variable. Pour Malthus, au contraire, la proposition est renversée : ce sont les « avances » (capital et travail) qui ont une valeur constante et connue et la valeur du produit est soumise aux fluctuations de marché. Ainsi l'offre et la demande gagnent déjà du terrain avec Malthus sur la théorie du coût.

D. — Dans la théorie de *S. Mill*, on peut faire deux parts : la première est le résultat d'un effort relativement personnel et comprend une définition composite du profit et un rapprochement heureux de ce revenu avec la rente ; l'autre n'est pas autre chose qu'une synthèse des fonds smithiens et ricardiens auxquels — il est vrai — une analyse plus approfondie, un exposé plus systématique et une interprétation plus souple ont imprimé leur marque propre.

§ 1. — Pour Mill, le profit se décompose en 3 parties : la rémunération du capital, le salaire du travail et la prime pour le risque. Smith avait déjà vu que le profit contenait parfois cette prime d'assurance et ce salaire, mais il appartenait à S. Mill d'incorporer à la fois les 3 éléments dans le concept normal de profit. Le profit brut comprend d'abord la « rémunération de l'abstinence » : S. Mill fait sienne l'expression de Senior. Et deux idées différentes sont en réalité incluses dans cette formule générale. L'intérêt est une prime de jouissance différée. J'ai un capital, je le prête pour un an : à la fin de l'année je le consomme. Mon intérêt a été le prix de ma patience. Au contraire, prenons un capitaliste qui dispose de 100.000 francs. Au lieu de les consommer il les emploie dans son entreprise qui lui donne du 10 %. Il ne vit que 5 ans. Sa consommation ou jouissance totale

est de 50.000, alors qu'elle aurait pu être du double s'il avait immédiatement dépensé son bien. Le profit est alors une prime de jouissance diminuée. La nuance n'a pas échappé à Mill qui souligne la seconde partie de l'analyse : « Souvent le capitaliste aurait de l'avantage à dissiper son capital en jouissances personnelles, car ce capital s'élève à une somme bien supérieure aux profits qu'il peut en retirer pendant les années qu'il peut espérer vivre. » (81). Cette première partie du profit se mesure par le taux courant de l'intérêt dans le placement le plus sûr. A côté de l'intérêt il faut distinguer la prime pour le risque que le capitaliste-entrepreneur court en engageant une partie de sa fortune dans l'aléa des affaires. Et enfin reste le dernier tiers qui n'est autre que le prix de l'« assiduité » que requiert toute entreprise si simple qu'elle soit, et de l'« habileté peu commune » qui est la condition nécessaire de certaines d'entre elles.

Le profit, selon cette définition composite, est le revenu de l'entreprise, et non de l'entrepreneur. De celui-ci du reste, Mill, pas plus que ses prédécesseurs — bien qu'il déplore que le mot *undertaker* ne soit pas dans l'usage courant — ne semble se faire une idée nette. Ce qu'il a en vue, c'est le produit global du capital entrepris, quelle que soit la personne qui s'en approprie, telle part ou telle autre. Ainsi, le commanditaire-prêteur qui participe aux risques industriels, reçoit à la fois un intérêt et une prime pour le risque.

§ 2. — Les 3 éléments énumérés sont indispensables pour constituer le profit minimum. Le capitaliste entrepreneur, doit retirer de son capital un intérêt, et la juste

(81) L. II, Ch. XV, éd. citée, p. 466.

compensation des efforts qu'il fait et des dangers qu'il court, sinon, il dirigerait ce capital vers un autre emploi. Mais, à ce profit minimum, vient s'ajouter souvent un profit extraordinaire, très analogue à la rente. C'est, jointe aux précédentes (sécurité juridico-sociale, avantage ou désagrément du placement), une nouvelle cause de variations du profit.

Mill est ici l'avant-coureur de tout un mouvement théorique dont, par une rencontre singulière, sa pensée reproduit les phases. Négligeons les coalitions proprement dites (exemple : la Corporation des Libraires de Londres, les Compagnies d'Eclairage, de Gaz et de Distribution des eaux), qui donnent des revenus de monopoles. Un brevet ou un privilège exclusif, mieux, le seul fait qu'une entreprise ne peut être conduite qu'avec de gros capitaux, crée, pour qui détient le brevet ou possède les capitaux suffisants, une position économique avantageuse, d'où procède un revenu analogue à la rente. Sous le rapport des facultés intellectuelles, l'inégalité est grande d'un individu à l'autre : et cette circonstance est une nouvelle occasion de bénéfices extraordinaires. « Le gain supérieur qu'un fabricant ou un marchand retirent de l'emploi d'un talent particulier pour les affaires ou d'une meilleure organisation d'entreprises, ressemble fort à la rente. » (82). Tout gain différentiel, quel qu'il soit, et de quelque manière qu'il apparaisse dans l'industrie ou le commerce, est assimilable à une rente et, pas plus qu'elle, il n'entre dans le prix de la marchandise. Enfin, Mill admet que « même dans les pires conditions de la production », un produit peut, quand l'offre en est limitée, prendre une « valeur de rareté » (83).

(82) L. III, Ch. V, éd. citée, p. 551.

(83) L. III, Ch. V, p. 552, éd. citée.

C'est la *rente absolue* ou de rareté qui se dessine déjà dans la pensée économique, comme le prolongement naturel de la *rente différentielle*. Et l'on a vu aussi que S. Mill, en même temps qu'il annonçait la théorie des rentes industrielles, dessinait les premiers linéaments de la *rent of ability*.

Ainsi est à peu près fermé le cycle des apports originaux de Mill. Sous un visage nouveau, voyons maintenant quelques-unes des notions ricardo-smithiennes.

§ 3. — En dépit des causes de variations auxquelles ils sont soumis, les profits tendent à osciller autour d'un taux ordinaire et courant. L'opinion vulgaire s'abuse, qui estime que les professions sont très diversement lucratives. Il faut comparer les emplois et non les entreprises individuelles : pour celles-ci, les causes de variations sont trop nombreuses (qualités de l'entrepreneur, du personnel, hasard) (84). Il faut aussi tenir compte des compensations nécessaires d'un risque ou d'un désagrément plus grand. Enfin, il ne faut prendre en considération que le profit moyen dans un intervalle de temps suffisamment long. Ces occasions d'erreurs éliminées, les profits accusent une moindre inégalité d'un emploi à l'autre. L'observation n'a pas beaucoup de peine à discerner des causes de nivellement. Cette part du profit qui rémunère l'abstinence est constante pour un milieu et une époque donnés. L'ajustement de l'offre à la demande est minutieusement opéré par une classe de techniciens attentifs à la moindre occasion de gain (banquiers, courtiers, escompteurs). Quant à la concurrence des capitaux, elle exerce une influence indéniable, quoique par un mécanisme moins rudimentaire

(84) L. III et V, p. 473, éd. citée.

que celui qui est à l'ordinaire décrit. Il ne s'agit presque jamais, en fait, de translations effectives de capitaux d'un emploi à l'autre : l'opération sous cette forme est parfois impossible, toujours longue et le plus souvent coûteuse. L'équilibre rompu tend à se rétablir par le double jeu plus subtil de l'excédent annuel d'accumulation et des mouvements du crédit. Le surcroît de capital qui apparaît chaque année dans un milieu économique de forme évolutive, se porte aux emplois rémunérateurs et tend, par conséquent, à infléchir la courbe des profits. L'homme d'affaires, par ailleurs, opère sur un capital-nature et un capital-crédit. La compression ou l'extension de ce dernier élément suffira, sans déplacements effectifs, à régulariser le taux des profits. Enfin, la coutume même pèse d'un poids qui n'est pas négligeable : soit qu'elle s'exprime dans une maxime, celle entre autres, « des petits gains répétés », soit qu'elle s'incorpore dans la forme plus précise et plus impérative d'un taux : ainsi le 50 %, dont le commerçant anglais est accoutumé de majorer ses prix de gros.

L'expression de taux ordinaire du profit ne doit donc être acceptée qu'avec une prudence extrême. Elle exprime une égalité de « chances de profits », plus que de profits, et souffre, au surplus, d'assez nombreuses exceptions.

§ 4. — Mais qu'est-ce donc au juste que le profit, à quel groupe de faits convient-il de le rattacher et quelle est la cause intime de ses variations ? Ricardo opposait l'excédent en quantité à l'excédent en valeur, dont l'excédent en numéraire fournissait, selon lui, une suffisante mesure. S. Mill, au contraire, distingue avec soin les modifications du prix de celles de la valeur. Le prix est,

pour lui, le signe, mais n'est jamais la cause du profit. Le fait économique essentiel, est la *productivité du travail*, c'est-à-dire, la propriété de ce facteur de rendre plus que ce qui est nécessaire à son entretien. Précisons. Le coût du travail peut être défini la valeur payée par le capitaliste pour obtenir une quantité donnée de ce facteur. Mais les avances ne sont pas réductibles aux seuls salaires. Peu importe à l'analyse. Ayant pour objet l'entrepreneur-type, elle peut supposer qu'il produit ses matières premières et fabrique lui-même ses outils. Les avances, dans ce cas, sont des salaires. Mais on voit aussitôt que lorsqu'il achète au lieu de produire, il ne fait rien autre que rembourser à un producteur les salaires que celui-ci avaient versés. Il a bien, aussi, un profit. Mais le profit peut être considéré globalement comme une *valeur en voie de réalisation*, chaque producteur, à chaque degré de la production, étant censé avancer au producteur antérieur une part de ce profit final. Ainsi, « dans le prix du produit définitif, tout ce qui n'est pas profit est remboursement de salaires » (85). Le travail, isolé par ce procédé comme le seul facteur de la production, donne un produit qui n'est autre que la **valeur** dont il a définitivement suscité l'apparition, en fin du cycle productif. Le profit apparaît dès lors, avec une netteté suffisante, comme l'excédent du produit sur le coût. Les fluctuations des prix ne sont que l'expression souvent imparfaite du mouvement des valeurs : elles ne le causent en aucune façon. « S'il n'y avait pas de partage des occupations, il n'y aurait ni vente ni achat, et pourtant il y aurait des profits. Si les ouvriers d'un pays produisent ensemble 20 % de plus que leurs

(85) L. II, Ch. XV, p. 481.

salaires, les profits seront égaux à ces 20 %, quels que les prix puissent être. » (86). Théoriquement, les causes des variations du profit se ramènent donc à deux : 1° Variations dans la valeur créée par une quantité donnée de travail ; 2° Variation dans la valeur nécessaire pour obtenir une quantité donnée de travail. Pratiquement, lorsqu'il s'agit du facteur-travail concret, c'est-à-dire de l'ouvrier, le coût des subsistances influe évidemment sur ce second groupe de causes de variations. Toute l'analyse se résume dans une formule : la cause du profit est la productivité du travail et, sa mesure, le rapport de la productivité au coût. Le profit est donc étudié par Mill *comme un phénomène de production* et non comme un phénomène d'échange.

Si l'on adopte les vues de l'analyse hypothétique que nous venons de résumer, le profit ne saurait jamais rentrer dans le coût. Nous avons en effet admis après Mill que, du début à la fin du cycle productif, le profit était une valeur en voie de formation progressive, qui s'opposait à un coût de travail. Mais dans la réalité, le coût pratique contient des profits : par exemple, les profits du cultivateur qui produit le lin, entrent dans le coût du filateur. Les profits des fournisseurs des matières premières ou d'objets non achevés, entrent dans le coût. Mais les profits du producteur considéré peuvent parfois aussi entrer dans son coût de production, au moins si l'on entend cette expression dans un sens un peu large. Ainsi, le marchand de vin qui laisse vieillir son crû pendant 5 ans, doit retrouver, dans le prix, le produit de ces 5 années auxquels il a renoncé. Enfin, examinons un produit dont le coût nécessite

(86) L. II, Ch. XV, p. 479. éd. citée,

l'achat et l'emploi de machines. Plus ce coût contiendra de prix dans lesquels sont déjà inclus des profits, plus la part totale du profit dans le produit sera grande. Et, plus le capital machine durera, plus la proportion du profit dans le produit sera élevée. En effet si ce capital était détruit en une année, sa valeur devrait entrer dans le coût (donc dans le prix). Pour un même taux de profits, la proportion du profit dans le prix final, serait moindre que si, le capital durant très longtemps et par conséquent sa valeur n'entrant pas dans le prix; seuls les profits correspondant à ce capital y entraient. (87)

§ 6. — Nous aurons donné une idée à peu près complète des vues de S. Mill sur le profit si nous ajoutons qu'on retrouve dans son texte, sans le forcer, les germes de plusieurs doctrines socialites dont l'époque contemporaine a vu le plein épanouissement.

La forme actuelle de la rémunération de l'ouvrier tout d'abord ne lui paraît en aucune façon nécessaire. « L'ouvrier pourrait attendre que la production fût complète pour toucher toute la portion de son salaire qui excède le strict nécessaire et même le salaire tout entier, s'il possédait de quoi vivre en attendant. » (88) Mais cela n'est qu'une remarque fortuite. Beaucoup plus précise apparaît l'esquisse suivante de la plus-value ca-

(87) Exemple numérique : Taux des profits : 20 %. — Soit un produit dont le coût est : 1° salaires, 500 l. ; 2° machines, 500 l. Pour une *durée* de la machine égale à 1 an, le prix doit être de $500 + 500 + 200$. Donc les profits sont de 200 pour un prix de 1.200.

Pour une durée de la machine par hypothèse illimitée : la *valeur* de cette machine n'a pas à entrer dans le prix, seuls les profits y entreront. Le prix est $500 + 100 + 100 = 700$. Pour ce prix de 700, les profits seront de 200. Cf. Livre III, Ch. IV, § 5, éd. citée, p. 535 et sq. d'autres exemples numériques.

(88) L. II, Ch. XV, p. 480, éd. citée.

pitaliste (89). « Les capitaux rapportent profit parce que les aliments, les vêtements, les matières premières et les outils durent plus de temps qu'il n'en faut pour les produire, de telle sorte que si un capitaliste fournit de toutes ces choses une équipe de travailleurs à condition de recevoir tout ce que produit leur travail, il lui restera, après avoir remplacé ses avances pour leurs besoins et l'entretien des instruments; une partie du temps pendant lequel les ouvriers travaillent pour lui. » Le facteur temps apparaît déjà comme ayant une valeur explicative du fait capitaliste sous le double aspect de la durée de l'« instrumentaire » et d'un supplément d'heures de travail non payées par le capitaliste entrepreneur.

Enfin Mill, au passage, condamne l'intermédiaire, le simple « distributeur de produits » dont la part est exorbitante et sans proportion avec la fonction qu'il remplit. » (90)

§ 7. — Il y a donc, dans S. Mill, à la fois beaucoup d'ancien et beaucoup de nouveau : beaucoup d'ancien si l'on considère la structure générale de la théorie et beaucoup de nouveau si l'on prend garde notamment aux développements sur l'assimilation du profit à la rente et aux germes socialistes qui sont l'annonce lointaine d'un développement théorique et doctrinal important. Mais S. Mill se rattache bien à la conception « capitalistique » du profit.

L'intérêt est placé par lui au premier rang, au lieu que pour Smith c'est le gain d'affaires qui constitue

(89) L. II, Ch. XV, p. 479.

(90) L. II, Ch. XV, p. 478.

le phénomène essentiel (91) : il le distingue nettement de la prime pour le risque ou de la rémunération pour l'activité.

S'il en fallait une nouvelle preuve nous citerions cette interprétation du salaire selon le mécanisme du prêt. L'ouvrier peut être considéré « comme un capitaliste puisqu'il produit son travail à un prix inférieur au prix courant et prête la différence à l'entrepreneur pour en recevoir l'intérêt à tel ou tel taux, sur les produits de l'entreprise » (92). Ainsi les classiques anglais étaient hypnotisés par le jeu des opérations capitalistes et appliquaient d'instinct aux phénomènes économiques des procédés d'analyse empruntés au prêt à intérêt : Smith nous en a déjà fourni un exemple.

E. — *Mac-Culloch* (93) n'ajoute à peu près rien aux constructions ricardo-smithiennes. On a qualifié peut-être un peu sévèrement sa théorie « un recueil d'hésitations, d'erreurs de jugement et de contradictions ». (94) Il se borne en réalité à reprendre, en les modifiant sur quelques points les vues principales de ses devanciers.

§ 1. — Le profit est « un excédent de produit »,

(91) Ce renversement a été signalé par W. Ashley. *Rev. Ec. Int.*, 1923, article cité, dans une courte mais pénétrante analyse de l'évolution des concepts d'intérêt et de profit dans les théories économiques anglaises.

(92) L. II, Ch. XV, p. 480.

(93) M. Culloch. *Principes d'Ec. politique*, trad. A. Planche, Paris, Guillaumin, 1864.

(94) Böhm-Bawerk. *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, tome I, p. 121.

(*excess of produce*), l'excès des denrées produites dans un intervalle de temps donné, sur les denrées consommées dans le même intervalle de temps. De ce principe découlent deux conséquences. 1° Le profit est un phénomène de production avant d'être un phénomène de répartition. L'échange est l'occasion non la cause du profit qui est un excédent de valeur préexistant. 2° Le profit ne saurait être un prélèvement. Quand un chapelier vend 30 shillings un chapeau qui lui en a coûté 25, l'opinion courante est qu'il prélève 5 s. sur l'acheteur (95); en réalité cet acte d'échange manifeste simplement qu'une valeur de 5 s. a été incorporée au produit avant l'échange et indépendamment de lui. Du reste il faut bien que le profit soit un surproduit, sans quoi le capital non seulement ne se développerait pas, mais encore ne tarderait pas à disparaître. Le profit n'a donc pas pour origine la ruse de l'acheteur ou la crédulité du vendeur, mais la plus-value conférée à l'objet par l'acte de production.

§ 2. — Ainsi entendu, il apparaît comme un phénomène naturel, comme une manifestation de la « bonté de la nature ». L'ordre des choses veut que le travailleur produise plus que la valeur nécessaire à son entretien. Là, le flottement commence, car on ne voit pas bien, si c'est au capital ou au travail que M. Culloch attribue l'origine du profit. Au fond, il a surtout en vue le travail, dont le capital n'est que le résultat; le profit est le salaire du travail accumulé.

(95) Op. cité, éd. citée, tome I, p. 125.

§ 3. — Cette notion du profit envisagé comme un surplus de valeur est strictement économique. Mac Culloch désigne sous le nom de *profit brut* le revenu global de l'entreprise. (96) Celui-ci se compose en fait de trois parties dont la première est la rémunération du capital, la seconde la rémunération du travail et de l'habileté et la troisième une compensation pour les risques qui ne peuvent pas être couverts par l'assurance. Le *profit net* est la première de ces trois parties et coïncide avec l'intérêt.

§ 4. — Le revenu de l'entreprise ou profit brut tel qu'il vient d'être défini n'est pas, comme le pensait A. Smith, influencé par le seul accroissement des capitaux dans le milieu économique considéré. Si la productivité en effet reste constante, on ne voit pas pourquoi un accroissement de capital aurait pour conséquence une baisse des profits. (97)

De même Ricardo se trompe quand il admet que les profits sont une variable dépendante des salaires. Ils ont, en réalité, leur dynamique propre et il convient pour en prendre une exacte notion de tenir compte : 1° des salaires ; mais aussi 2° de la productivité de l'industrie et 3° de la charge des impôts.

C'est un fait d'expérience que les profits sont plus élevés dans une colonie ou dans un pays neuf que dans un vieux pays. Et c'est un autre fait d'observation que les profits ont tendance à baisser. Mais Mac Culloch ne voit pas là une conséquence de la concurrence des capitalistes. Elle se borne, pense-t-il, à égaliser ou à peu près le taux des profits dans les différentes industries. Mais elle ne tend ni à augmenter les impôts, ni à

(96) Op. cité, tome II, p. 223.

(97) Op. cité, tome II, p. 188.

diminuer la productivité de l'industrie, ni à accroître les salaires : elle ne peut donc avoir aucune influence sur les profits. La véritable cause de la baisse des profits réside soit dans l'augmentation des impôts, soit dans la nécessité où l'on se trouve d'avoir recours à des terrains de moins en moins fertiles. La productivité décroissante de la terre a un double effet : 1° elle diminue le produit à partager entre capital et travail et 2° elle augmente la part du travail. Mais cette action peut être contrariée par des causes temporaires : par exemple, une amélioration survenue dans la technique agricole ; et surtout elle se combine avec l'action d'une loi antagoniste : celle de la productivité croissante du travail. Pourtant, c'est elle qui l'emporte finalement et les profits suivent un mouvement naturel de baisse.

Enfin, des causes particulières peuvent exercer une influence sur le taux des profits. L'une des plus importantes est constituée par les oscillations de la valeur de la monnaie (98) : quand elle baisse, les profits augmentent. Mais Hume fournit à ce sujet une explication erronée quand il prétend que ce résultat est obtenu parce qu'une quantité plus considérable de numéraire échoit au capitaliste qui peut, en conséquence, employer un plus grand nombre d'ouvriers et produire davantage. La véritable explication, selon Mac Culloch, est que, lors d'une baisse de valeur de la monnaie, certains frais de production (rente, impôts) sont payés au même prix, tandis que les produits sont vendus à un prix plus élevé. Le marchand paie les mêmes droits pour ses marchandises, le même intérêt pour le capital qu'il a emprunté, mais il fait payer plus cher tout ce qu'il

(98) Op. cité, éd. citée, tome II, p. 216-217.

vend : « Les profits de ces individus s'augmentent consécutivement de toute la déduction faite des charges fixes auxquelles ils sont assujettis par la baisse survenue dans la valeur de la monnaie en laquelle ces profits sont évalués et payés. » (99)

§ 5. — Ainsi Mac Culloch marque une étape dans l'analyse du profit qu'il a défini comme un phénomène de valeur. Mais ces mérites une fois reconnus, il faut confesser que les obscurités et les contradictions sont fréquentes dans son texte. La plus grave consiste à ranger le profit parmi les frais de production après l'avoir nettement défini comme un excès de produit. On aimerait de même à avoir d'autres explications sur l'origine du profit que la brève notation selon laquelle le profit est un phénomène conforme à la « bonté de la nature ».

F. — Passons plus rapidement sur un certain nombre d'auteurs secondaires dont les noms doivent figurer dans l'exposé des théories du groupe anglais, mais qui ne présentent pas une originalité réelle et pour lesquels on peut sans inconvénient se borner à une rapide mention.

§ 1. — *Torrens* (100) ne fournit ni une définition ni une explication rigoureuses. Il se sépare de Malthus et

(99) Op. cité, même référence.

(100) Böhm-Bawerk. *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, éd. citée, tome I, p. 120. Pour ces auteurs de second plan, dont le texte souvent n'est pas à la disposition du lecteur français, nous avons été contraints de recourir à des renseignements de seconde main : pour Hume, Lauderdale, etc... Cf. Böhm-Bawerk, même éd., tome I, et aussi E. Cannan, op. cité, éd. citée, passim. et spécialement Ch. VI, § 4.

d'un grand nombre de classiques anglais en considérant le profit comme un surplus du coût et non comme partie intégrante des frais de production. Il distingue comme Smith le prix naturel du prix du marché, mais en estimant que le premier est égal au coût. Le profit qui n'entre pas dans ce premier prix est contenu normalement dans le second, car il est nécessaire pour que la production soit continue.

§ 2. — *Hume* partage les vues des classiques anglais sur les rapports du profit et de l'intérêt. Mais il pense qu'il est superflu de chercher lequel du faible intérêt ou du faible profit est cause de l'autre. Tous deux sont placés dans une relation de mutuelle dépendance.

§ 3. — *Lauderdale* se refuse à voir dans le profit un prélèvement sur les salaires du travail. Il lui assigne comme origine ce fait que le capital est utile, c'est-à-dire rend des services économiques et comme limites celles mêmes de la suppléance du travail par le capital. Une machine, par exemple, fournira un revenu comparable au salaire des ouvriers qu'elle remplace.

§ 4. — *Mac Leod* critique Ricardo et ne pense pas que le profit dépende de la hauteur des salaires; comme *Torrens*, il estime que le profit ne rentre pas dans le coût. Mais il n'offre aucun éclaircissement notable sur la nature et l'origine du profit. Un agent économique qui a investi son capital dans une entreprise doit pouvoir en retirer n'importe quel revenu : c'est, à ses yeux, une simple question de bon sens.

§ 5. — *John Rae* définit le *profit of stock* comme le rendement des instruments que l'on conserve pour les

utiliser soi-même, par opposition au rendement des instruments qu'on prête (*interest*). Dans le profit, on fait généralement entrer et à juste titre : 1° un salaire pour les efforts du capitaliste-entrepreneur ; 2° une compensation pour les risques courus. Du reste la hausse du profit n'est pas forcément nuisible au consommateur : l'intérêt de ce dernier est satisfait par les accroissements de profit dus à des perfectionnements techniques.

§ 6. — *Senior*, enfin, tout en restant dans la ligne des théories classiques, distingue dans le revenu de l'entrepreneur deux parts : 1° l'*interest* ou rémunération de l'abstinence ; 2° le *wages* ou rémunération de l'activité et des efforts. Pourtant l'élément capital conserve la place prépondérante dans son explication des profits.

Section II — Le groupe germanique

Un certain nombre d'écrivains allemands ou de langue allemande se rattachent aux théories précédentes qu'ils ont reprises pour leur propre compte, souvent du reste sans y ajouter d'apport véritablement original.

Hermann ⁽¹⁰¹⁾ donne une analyse du profit qui, sans être neuve, est du moins assez logiquement conduite.

Il analyse avec attention les frais de production (ou coût), que doivent couvrir le prix et il trouve qu'ils se ramènent à trois éléments principaux : 1° les dépenses en travail : travail de l'ouvrier, travail de l'entrepreneur ; 2° les dépenses en capital fixe ou circulant, y compris

(101) *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, 1874, 2° éd., p. 537 et sq.

l'usure du capital fixe; 3° les dépenses d'intelligence et d'attention nécessaires à l'œuvre productive. Le prix, outre le remboursement du coût pécuniaire (débours effectifs consentis par l'entrepreneur), doit donc couvrir aussi ces autres éléments du coût que constituent les dépenses d'activité intellectuelle et le travail de direction de l'entrepreneur, c'est-à-dire qu'il doit contenir un profit. Ce profit n'est donc pas le résultat des accidents du marché et du mouvement des prix, mais bien l'expression numérique de valeurs effectivement incorporées au produit. Précisément l'entrepreneur ne consent à supporter un coût pécuniaire (paiement de la matière première, de la main-d'œuvre) que pour pouvoir ajouter au produit la valeur de son effort, de son intelligence, de ses capacités techniques qu'il récupérera dans le prix.

Ainsi le profit est le résultat de l'emploi actif du capital. Mais il reste bien distinct du salaire, car il est aléatoire et il n'est pas stipulé, ni payé par un tiers. Même quand l'entrepreneur s'attribue un traitement, il ne s'agit pas d'un traitement véritable, mais d'une avance sur les bénéfices prévus et essentiellement aléatoires qui constituent sa rémunération spécifique. Pourtant Hermann reste bien dans la ligne des auteurs qui rattachent le profit au capital, car pour lui l'ampleur et les mouvements de ce revenu dépendent de l'importance et des variations du capital investi.

Schlözer (102), très inférieur à Hermann sous le rapport de la pénétration et de la finesse de l'analyse, s'est efforcé de distinguer entre profit net et profit brut. Le profit brut est cette part du produit qui peut être attri-

(102) *Angangsgründe der Staatswissenschaft*, Riga, 1805,

buée au capital par opposition à celle qui revient au travail. Le profit net est égal au profit brut moins le capital consommé pendant l'œuvre productive. Dans ce profit net on peut distinguer deux parts : 1° le produit du capital; 2° la compensation pour le risque couru.

Krauss (103) est un imitateur zélé de Smith dont il reproduit avec une admiration égale les vues justes et les confusions. A la suite du grand classique anglais, il ne sépare pas nettement le profit de l'entrepreneur de celui du capital; il les réunit sous une même dénomination (*Verlagsprofit*).

J. Pierstorff (104), dont l'analyse rejoint en plus d'un point la théorie de Rodbertus, doit être rattaché lui aussi aux écrivains qui voient dans le capital l'origine principale du profit.

Enfin, c'est au même groupe que se rattache *M. de Böhm-Bawerk* (105) lui-même, quand il étudie l'intérêt originaire par opposition à l'intérêt stipulé. Le revenu du capitaliste (*Kapitalgewinn*) qui engage son capital dans une œuvre productive peut s'analyser en trois parties.

1° Il peut contenir un salaire ou rémunération du travail, mais cet élément est occasionnel et l'on ne saurait en parler quand l'entrepreneur ne dirige pas personnellement son entreprise.

(103) *Staatswirthschaft*, Königsberg, 1806.

(104) *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Berlin, Weidmansche Buchhandlung, 1875.

(105) *Positive theorie*, p. 315 et sq; *Histoire critique*, passim.

2° Il peut contenir un *extra-profit* (*Unternehmergewinn*) qui résulte d'une situation avantageuse, ou même, plus précisément, d'une exploitation (du vendeur de matière première, de l'ouvrier ou du consommateur) ; mais cette seconde partie, pas plus que la première, n'est nécessaire.

3° Enfin il contient la rémunération du capital investi, en quoi il faut voir la partie prépondérante et normale du revenu de l'entrepreneur. Cette rémunération est fixée par deux éléments : *a*) la grandeur du capital entrepris ; *b*) le temps de l'investissement. La production consiste essentiellement dans la transformation progressive des biens futurs en biens présents, ce qui explique l'accroissement de valeur qu'elle engendre sans qu'il soit besoin de faire appel soit aux théories de l'exploitation, soit à celles de la productivité du capital.

Section III — Le groupe de langue française

Parmi les anciens économistes de ce groupe, il y en a un assez grand nombre qui adhèrent aux vues smithiennes sur les *profits of capital* : nous n'en retiendrons que deux, dans le seul but d'indiquer la zone d'influence des théories des classiques anglais.

Rossi (106) a une vue précise de la difficulté de la question : le capital investi ne donne un revenu que parce que l'activité d'un agent économique lui est appliquée. On peut dès lors douter que le revenu final soit le résultat du seul facteur capital. Rossi, pourtant, écarte

(106) *Cours*, et 1851, tome III, p. 104.

de la définition du profit toute idée de salaire. Pour lui comme pour Smith, dont on décèle à chaque instant l'influence, l'accumulation et l'utilisation productive du capital sont deux faits inséparables et qui ne sauraient se concevoir l'un sans l'autre.

Cherbuliez (107) adopte la division des revenus en quatre branches : salaires, intérêts, rente et profit. Mais sa définition de ce dernier revenu est éloquente : ce que « perçoit le capitaliste pour le capital qu'il met en œuvre » (108). C'est au fond la distinction smithienne entre capitaliste prêteur et capitaliste entrepreneur qui est reprise ici. Cherbuliez, du reste, indique que l'on peut, dans le profit global, faire trois parts en distinguant les rémunérations 1° du travail de direction ; 2° de l'abstinence ; 3° du risque. Dans l'intérêt, au contraire, il ne voit que les deux dernier éléments : rémunération de l'abstinence et compensation du risque (109). Ajoutons que c'est l'importance du capital et sa composition (capital fixe et capital circulant) qui sont considérées comme les facteurs déterminants du taux des profits. (110)

Ainsi se développe la théorie des profits du capital, au moins dans ses lignes les plus générales et chez ses principaux représentants.

On en a parfois fourni une critique sommaire et assez peu pertinente. Si elle était exacte, a-t-on dit, il n'y aurait pas d'entreprise sans profit et encore : à capital

(107) *Précis de la science économique*, Paris, Guillaumin, 1862, tome I, Ch. IV, p. 456 et sq.

(108) Op. cite, éd. citée, p. 456.

(109) Op. cité, éd. citée, p. 473.

(110) Op cité, éd. citée, Ch. IV, Section II,

égal devrait correspondre un profit égal; et l'on pourrait ajouter : à toute variation du capital devrait correspondre une variation parallèle du profit. Tout cela semble supposer que le profit est la résultante du seul capital. Et la théorie, sous cette forme absolue et rigide qu'on choisit pour diriger contre elle des critiques faciles, n'a jamais été soutenue par personne. Le capital d'une entreprise, envisagé comme une valeur, est une abstraction : il n'existe en fait que sous une forme concrète (capital numéraire, capital fixe) en sorte que l'on voit bien que le profit devrait au moins varier avec la *composition* du capital et non pas seulement avec sa grandeur. D'autre part, on ne peut pas concevoir le capital de l'entreprise, indépendamment de son *utilisation*, c'est-à-dire de l'activité humaine qui y est appliquée, et de sa *position économique*, c'est-à-dire des conjonctures de la production et du marché dans lesquelles il se trouve placé.

Il semble que les théories du profit du capital, bien loin d'être rejetées en bloc, doivent être considérées avec le plus grand soin et que l'examen de ces théories dégage un certain nombre de propositions que vérifie l'observation du marché contemporain et auxquelles acquiescent les hommes de la pratique, en même temps qu'il pose un certain nombre de problèmes qui conservent toute leur actualité.

Que le taux courant de l'intérêt et le revenu de l'entreprise soutiennent entre eux des relations — du reste complexes — c'est ce qu'on peut admettre sans invraisemblance. Tout d'abord l'intérêt est un élément d'appréciation et un mode de calcul pour les entrepreneurs. Quand ils établissent le prix de vente, il est clair qu'ils

désirent récupérer au moins autant que l'intérêt courant. En d'autres termes, le taux courant de l'intérêt est une des bases du calcul du prix. Mais il ne suit nullement de là que, comme certains l'ont avancé un peu vite, le revenu de l'entreprise soit au moins égal à l'intérêt.

D'autre part, une seconde remarque conserve sa valeur : l'étendue du revenu de l'entreprise exerce couramment une influence sur le taux particulier de l'intérêt consenti dans l'établissement considéré et les grandes oscillations du revenu des entreprises peuvent influencer sur le taux courant de l'intérêt.

Mais, ces deux faits d'observation signalés, beaucoup de problèmes plus précis et plus délicats restent à résoudre :

1° Y a-t-il une relation constante et nécessaire entre le capital investi et le revenu obtenu dans une même branche de la production (*taux spécial*) ?

2° Cette relation constante et nécessaire existe-t-elle pour toutes les branches de la production : y a-t-il un taux du profit comme il y a un taux de l'intérêt ? (*taux général*).

3° Existe-t-il une relation, mais non constante ni inévitable, entre le capital investi et le revenu de l'entreprise ? le capital est-il un des multiples facteurs en fonction de quoi varie ce revenu ? pourquoi et comment ?

4° Quels sont les rapports qu'ont entre eux le capitaliste-prêteur et l'entrepreneur ? De ces rapports ne peut-on pas conclure à un antagonisme réel dans la société économique actuelle ?

5° Quels rapports y a-t-il entre les mouvements du revenu de l'entreprise et les variations du taux de l'intérêt ?

Ces problèmes seront sinon résolus du moins circonscrits dans le second livre de cette étude.

CHAPITRE II

Les Théories de la Rémunération de l'Activité

Sommaire : Considérations générales : le profit conçu comme la rémunération des services d'un *agent* ; activité complexe de l'entrepreneur moderne ; le concept d'activité *lato sensu* englobe ; 1° celui de travail ; 2° celui d'activité proprement dite ; 3° celui d'existence : l'agent *est* à une certaine *place* économique, et par cela seul il remplit une fonction. — *Section I* : *Le Travail d'organisation*. A) Le groupe français. § 1, *J.-B. Say*, théorie générale des profits ; la notion d'« industrie » chez Say ; § 2, *Droz* ; § 3, *Garnier*. § 4, *Jourdan* ; § 5, *E. de Laveleye* ; § 6, *Cauwès* ; § 7, *Courcelle-Seneuil* ; § 8, *Colson* ; § 9, *Levasseur* ; § 10, *Liesse* ; § 11, *G. Valois* : un plaidoyer en faveur du bénéfice. — B) Le groupe allemand : § 1, *Lotz* ; § 2, *Riedel* ; § 3, *Schüz* ; § 4, *Hildebrand* ; § 5, *Mithoff* ; § 6, *Roscher* ; § 7, *Schmoller*. — C) Le groupe hollandais : § 1, *N. G. Pierson* : notion composite du profit ; le profit reste essentiellement un salaire ; la rémunération de l'« anxiété » ; § 2, *Verrijn Stuart*. — D) *M. Camillo Supino*. — E) *M. Vilibald Mildschuh*. — F) § 1,

Amasa Walker : les « profits of business » ; § 2, *W. Smart*. — *Section II : La réduction du coût de production* : § 1, *Leroy-Beaulieu* : la théorie de l'invention ; la théorie composite de l'« Essai sur la répartition des richesses » ; § 2, *M. Germain-Martin* : méthode d'observation ; la réduction du coût, fait essentiel dans l'explication du profit. — *Section III : La satisfaction des besoins sociaux* : § 1, *M. Block* : théorie de la spéculation ; § 2, l'Ecole autrichienne : *Mataja, Gross, M. Porte* : exposé, critique ; § 3, *Schäffle, Wagner*. — *Section IV : L'assomption du risque* : § 1, Théorie de *Thünen* ; § 2, Théorie de *Mangoldt* ; § 3, *The risk theory of P^r Hawley* : définition de l'entreprise et du profit ; définition du risque industriel ; critiques de la théorie : critique de *M. John Haynes* ; critique du *P^r Clark* ; critique du *P^r Th. N. Carver* ; contre-épreuves : a) vérification par l'analyse des notions de profit et de risque ; b) vérification par la théorie de l'assurance ; c) vérification par la théorie de la spéculation ; d) vérification par la notion d'état statique. Conclusion : l'*irkso-menness cost* ; l'entreprise, facteur économique prépondérant ; § 4, *Brants* ; § 5, *M. de Lannoy* ; § 6, *M. S. Mori* ; § 7, observations critiques sur la théorie du risque. — *Conclusions* : problèmes posés par les théories résumées dans ce chapitre.

Les théories réunies dans le chapitre précédent prennent en considération un *bien* ou un ensemble de biens : ici trouvent place les auteurs qui voient dans l'activité de l'*agent* économique la source principale ou l'élément caractéristique du profit.

Le rôle technique de l'entrepreneur n'est discuté par aucune école. La majorité des socialistes le tient pour essentiel. Quant aux libéraux, notamment les classiques français, ils ont, avec enthousiasme, sinon toujours avec précision, indiqué les formes et marqué l'importance de l'activité directoriale. Plus tard, les grands chefs d'entreprise sont venus apporter le témoignage de

leur expérience, avec leur tribut d'analyse : *Taylor* et les techniciens américains; en France, pour ne retenir que les principaux, *Le Chatelier*, de *Fréminville* et *Henri Fayol* qui a groupé sous le concept d'administration les fonctions multiples du chef dans l'usine moderne. Enfin l'évolution industrielle, caractérisée par l'extension, la concentration et l'intégration des entreprises a mis en pleine lumière les difficultés de la fonction technique de l'entrepreneur.

Elle embrasse la conception, la réalisation et le fonctionnement de l'entreprise.

La première de ces rubriques comprend non seulement la découverte ou la constatation d'un besoin social, mais encore le choix de l'emplacement, de l'envergure, de la structure générale. Pour réaliser, il faut, de plus, réunir les éléments : capital (argent, instrumentaire) et travail (personnel de direction et d'exécution), et les disposer, c'est-à-dire leur assigner une place et fixer leurs proportions respectives. La marche de l'entreprise est assurée par la direction, la coordination et le contrôle. La direction requiert l'étude des marchés et du public; elle s'exprime par des plans, programmes, prévisions mensuelles, annuelles, décennales. Elle est technique (réduction du coût, connaissance et utilisation de la *durée*, formation de la main-d'œuvre présente et future); commerciale (recherche et création des débouchés, étude de la réclame); financière (constitution de la trésorerie de l'entreprise et assise de son crédit). La coordination et le contrôle, au sein de l'entreprise moderne, sont, enfin, devenus quasi-scientifiques par l'élaboration d'un corps de principes et de procédés

dont l'efficacité a été, le plus souvent, vérifiée expérimentalement. Qu'on veuille bien penser ici à la théorie des classifications industrielles, aux conférences entre chefs de service, aux relations personnelles de l'entrepreneur avec ses collaborateurs immédiats ou lointains et, d'autre part, aux statistiques des grandes entreprises, à l'enregistrement méthodique de leurs opérations, à leur comptabilité rigoureuse (inventaires généraux ou partiels; bilans d'exploitation ou de liquidation, etc.), et enfin aux principes mis en œuvre pour la surveillance de l'ensemble et du détail des exploitations.

Mais bien que ce résumé ne s'éloigne pas de la pratique, il est encore beaucoup trop abstrait. Pour lui donner vie, il faudrait introduire dans la description, tout ce que le monde des affaires désigne du nom expressif de « coefficient personnel », c'est-à-dire une série d'efforts, souvent dispersés et clandestins, mais d'une efficacité réelle et dont les deux principaux consistent à ménager les puissances et à acquérir des relations.

L'entrepreneur moderne, il est vrai, se décharge de la plupart de ses soucis techniques sur des auxiliaires soit humains, soit matériels. Cela est exact surtout pour le grand entrepreneur : l'invention des procédés nouveaux se fait dans ses bureaux d'étude; l'élaboration des plans de production dans le cabinet de ses ingénieurs; le contrôle est centralisé par ses inspecteurs, contrôleurs ou chefs du personnel; sans parler des achats et des ventes qui sont confiés à des agents spécialisés, acheteurs sélectionnés, vendeurs recrutés avec soin et formés techniquement.

Mais, si réduite que soit son activité, elle n'est cependant pas complètement négligeable.. En effet : a) Par le

seul fait de son existence, comme être physique, ou juridique, l'entrepreneur *personnalise* l'entreprise, c'est-à-dire qu'il lui confère cette unité organique qui est la condition de la vie.

b) Par son activité, parfois très réduite, soit au point de vue de sa durée, soit au point de vue du travail matériel qui la manifeste (une signature, un trait de plume sous un compte, une conversation avec un ingénieur ou un ordre dicté, etc...) il assure souvent la direction, la coordination et le contrôle généraux. La forme habituelle de l'exercice de cette activité est la décision qui sous l'angle des qualités ou de la formation qu'elle requiert, comme sous celui des conséquences qu'elle a, est essentielle au sein d'un établissement, particulièrement quand il est de grande envergure.

D'ailleurs la forme de la société par actions accentue la scission que nous venons de signaler entre la fonction de décision et celle de direction proprement dite. La première au moins théoriquement appartient à l'assemblée d'actionnaires ou au conseil d'administration, la seconde au corps des techniciens (ingénieurs et directeurs). Le plus souvent, du reste, et malgré les apparences, quelques personnalités seulement prennent les décisions par quoi vit l'entreprise. Cette double fonction de « personnalisation » et de décision caractérise donc le plus souvent l'activité de l'entrepreneur moderne. Mais alors, ne serait-il qu'un travailleur ? En ce qui concerne la première partie de son rôle, évidemment non : puisque, par hypothèse, nous ne considérons sous le titre « personnalisation de l'entreprise » que l'unité qui résulte du seul fait de l'*existence*, physique et juridique, de l'entrepreneur.

Pour ce qui est du second aspect de sa fonction, direction, coordination et contrôle généraux, beaucoup d'économistes émettent des doutes. Car l'effort matériel et actuel est à ce point réduit, tout dépend de telle façon des dispositions naturelles de l'individu, qu'il semble qu'on puisse parler de l'exercice d'une faculté plus et mieux que de l'exécution d'un travail. Pourtant cette vue nous semble elle-même trop absolue. a) Quelles que soient les facultés exceptionnelles de l'entrepreneur, la décision prise touchant l'un des problèmes que pose chaque jour l'industrie, est, dans la grande majorité des cas, le résultat d'un effort spécial de préparation (calculs, renseignements, réflexion, etc...) Cet effort, accru non seulement par la complexité des problèmes, mais encore par leur multiplicité et leur simultanéité, constitue un travail proprement dit, au moins si l'on s'en tient à la définition d'activité finaliste et pénible.

b) Les facultés de l'entrepreneur elles-mêmes peuvent être le résultat de multiples et patients efforts : efforts de préparation proprement dite, technique, commerciale, générale; efforts d'expérience ou somme de travail dépensée dans les opérations analogues antérieurement effectuées.

Il n'est donc pas, *à priori*, illégitime de distinguer, dans le revenu de l'entreprise, une part due à la présence de l'agent économique. L'analyse rapide qui précède établit que celui-ci rend des services soit par son travail, soit par son activité conçue comme une série de mouvements ou modifications du milieu à caractère finaliste mais sans « pénibilité » soit, si l'on veut atteindre aux conséquences dernières, par son *existence* même, physique et juridique, qui réalise l'unité.

Mais on voit aussi : 1° que le produit d'une activité n'est pas toujours le produit d'un travail; 2° que le produit d'un travail n'est pas inévitablement assimilable à cette rémunération stipulée, périodique et douée d'une dynamique propre, qu'on nomme salaire.

Ces points précisés, nous diviserons en quatre groupes les théories de la rémunération de l'activité, en prenant le terme dans sa portée générale qui englobe les trois concepts de travail, d'activité *stricto sensu* et d'existence.

Certains auteurs, souvent des représentants de l'Ecole française, s'attachent à la notion générale d'organisation. Dans ce groupe, on trouve les théories qui étudient le travail de l'entrepreneur globalement, sans envisager plus spécialement tel ou tel de ses aspects et qui insistent sur l'effort qu'on doit déployer dans l'accomplissement de cette tâche. Ce sont les théories de la rémunération du « *Travail d'organisation* ».

D'autres théoriciens ont retenu une *branche d'activité* mieux délimitée et ont considéré que le rôle de l'entrepreneur consistait à réduire le coût de production. Ce résultat est obtenu principalement par l'invention, selon M. *Leroy-Beaulieu*; il est atteint, pensent d'autres auteurs, par tout procédé quel qu'il soit, qui tend à l'abaissement du prix de revient, invention proprement dite, découverte de procédés de détail, perfectionnement dans la direction et la surveillance, etc... Nous groupons ces élaborations théoriques sous le titre de rémunération pour la « *Réduction du coût* ».

Un troisième groupe d'économistes a été surtout frappé par cette idée que l'entrepreneur remplit une fonction, c'est-à-dire qu'il prévoit et satisfait les besoins

sociaux sous le régime moderne de libre concurrence atténuée. L'Ecole autrichienne tient une place importante dans ce groupe qu'on peut placer sous la rubrique : rémunération de la « *Satisfaction des besoins sociaux* ».

Enfin, certains ont vu dans le risque industriel l'explication et, souvent aussi, la justification du gain d'affaires. L'une des théories les plus intéressantes à cet égard, est celle du *Pr Hawley* qui a ouvert une longue discussion dans le *Quarterly Journal*, mais qui n'a à peu près pas eu d'écho en France. Cette théorie, — avec quelques autres, — fera l'objet de la dernière section, consacrée à la rémunération de « *l'Assomption du Risque* ».

Section I — Le Travail d'Organisation

§ 1. — On attribue généralement à *J.-B. Say* l'honneur d'avoir dégagé le premier la notion d'entrepreneur et d'avoir contribué à isoler sa rémunération spécifique. Mais, chez les classiques anglais, la confusion entre le capitaliste et l'entrepreneur est moins absolue que l'on n'a pris l'habitude de le croire. D'autre part, le terme : entrepreneur est employé par les Physiocrates et par Turgot, et il désigne un individu placé entre le propriétaire et le consommateur, percevant un revenu autonome déterminé par la différence entre deux prix.

Enfin, l'œuvre de *J.-B. Say* est loin de contenir une théorie de l'entreprise et du profit vraiment originale : le fonds anglais semble repris, dans une certaine mesure

simplifié et surtout selon les tendances de notre logique *classé*; c'est cet effort de classification qui a conduit l'économiste français à sa conception du profit de l'industrie qu'on peut considérer comme le centre de sa pensée.

On rencontre d'abord une difficulté de terminologie qui résulte de ce que le terme profit est employé par J.-B. Say dans une acception très générale, voisine de revenu. Nous verrons, du reste, à la fin de cette analyse, s'il n'est pas possible de trouver entre les deux termes une nuance de sens en adoptant la logique de l'auteur et en serrant d'un peu près son analyse. Les profits sont la rémunération des différents facteurs de la production : nature, capital, industrie. L'industrie (1) est l'activité humaine en tant qu'elle s'applique à rendre le monde extérieur plus conforme à nos besoins, ce qui n'est autre chose que la définition de l'activité économique. Ainsi circonscrite, elle apparaît comme très voisine du travail. Pourtant elle ne doit pas être confondue avec lui. J.-B. Say (2) reproche à A. Smith d'avoir employé ce dernier terme, car « le mot industrie embrasse des parties que le mot travail n'embrasse pas ».

Précisons : travail est moins large qu'industrie; il s'oppose à celle-ci comme acte à opération. C'est ce que l'auteur exprime en définissant le travail toute « action suivie à laquelle on se livre pour effectuer une des opérations de l'industrie ou seulement une partie de ces opérations ». (8). La terminologie est hésitante,

(1) Op. cité, éd. citée, p. 59.

(2) Op. cité, éd. citée, p. 28, Discours préliminaire.

(3) P. 84.

mais l'idée assez claire. L'industrie humaine est le cycle tout entier de l'activité productrice analysée en ses trois phases nécessaires de conception, d'application et d'exécution (4); le travail est tout acte continu destiné à réaliser une ou plusieurs de ces phases. Mais industrie est un terme plus compréhensif que travail à un autre point de vue. Le concept de travail implique celui d'effort. La notion d'industrie englobe le *travail et l'activité spontanée*. Enfin la différence d'extension entre les concepts d'industrie et de travail apparaît encore avec une plus grande netteté quand on compare la classe des travailleurs au sens courant du mot et celle des « *industriels* » qui comprend les inventeurs (J.-B. Say leur donne le titre de savants), les entrepreneurs et les ouvriers proprement dits.

Aux trois facteurs correspondent donc trois catégories de profits : *fonciers*, *capitaux* et *industriels*; on voit maintenant la portée de ce dernier qualificatif.

Appliquons la classification générale au revenu de l'entreprise. Les économistes anglais ont eu tort de l'imputer au seul capital. C'est un fait d'expérience courante que deux entreprises, engagées dans la même production et disposant d'un même capital, peuvent accuser des résultats très différents, en raison de la gestion plus ou moins habile dont elles sont l'objet (5). Il convient donc de distinguer dans le revenu de l'entrepreneur ce qui est profit du capital et profit de l'industrie. Cette distinction est possible théoriquement et pratiquement on peut la traduire par le calcul. Il suffit, dit Say, de prendre la

(4) Pour l'analyse de ces phases, cf. Ch. VI, p. 78 et sq.

moyenne des profits, en divisant leur somme par le nombre des entreprises (6); ainsi obtient-on le profit global moyen. Soit x le produit supplémentaire de l'entrepreneur A plus habile que l'entrepreneur B, le profit d'industrie moyen pour les deux entreprises A et B sera de $x/2$. La distinction est utile à la pratique, car la connaissance exacte des profits du capital (7) indique à l'entrepreneur l'intérêt maximum qu'il peut consentir, sans que la marche générale de ses affaires en souffre. Ces deux sortes de profits ne peuvent être confondus ni avec le salaire, ni avec l'intérêt.

L'entrepreneur est un intermédiaire entre les différents agents de la production qu'il groupe et met en rapport. C'est aussi un prêteur : à tous ces agents, qui, sans lui, ne pourraient s'engager dans l'œuvre de production, il fournit une rémunération immédiate et fait des avances. Enfin, il dirige l'entreprise, c'est-à-dire prend toutes dispositions en vue de la fabrication du produit et de son écoulement sur le marché. La rémunération de cette industrie n'est pas forfaitaire comme un salaire, mais, à la manière d'un prix, elle se règle par l'offre et la demande. L'offre d'industrie est limitée notamment par les trois conditions suivantes : 1° il faut que l'entrepreneur ait du crédit, car, le plus souvent, il ne peut travailler avec ses seuls capitaux et parfois même son capital est emprunté dans son intégralité ; 2° il faut qu'il possède un certain nombre de qualités intellectuelles et morales (jugement, constance, connais-

(5) Op. cité, éd. citée, p. 352, Note.

(6) Sur la critique de ces procédés, cf. notre étude sur le taux du profit et les références qui y sont indiquées. Livre II, II^e Partie.

(7) Et non de l'intérêt : J.-B. Say fait la différence.

sancè des hommes et des choses, talent d'administrer, etc...); 3° il faut qu'il accepte les risques inhérents à l'entreprise considérée (8) . Ce sont les conditions générales de l'offre d'industrie que seules, l'analyse peut dégager, car elle doit renoncer aux nombreuses influences secondaires qui, dans la réalité, ont leur importance. La demande d'industrie est réglée avant tout par les capitaux disponibles : plus ils sont abondants et plus la demande sera intense. On peut rattacher à cet élément, les caractères de l'occupation; les dangers ou désagréments d'un emploi, la discontinuité ou la continuité de la tâche, le fait qu'elle exige des talents ou une habileté exceptionnels, sont autant de facteurs qui exercent une grande influence sur l'ajustement de l'offre à la demande d'industrie et sur le prix (profit) qui en est le résultat. (9).

Les profits du capital constituent la seconde partie du revenu de l'entrepreneur et ne doivent pas être confondus avec l'intérêt. « Le revenu d'un capitaliste est déterminé d'avance quand il prête son instrument et en tire un intérêt convenu; il est éventuel et dépend de la valeur qu'aura le produit auquel le capital a concouru, quand l'entrepreneur l'emploie pour son compte. » (10). Il résulte de ce passage comme du développement général de la théorie de Say, que le capital investi a une productivité propre et que le revenu qui peut en être tiré n'est pas un intérêt susceptible d'être apprécié par un taux moyen en un lieu et à une époque donnés. Cela marque

(8) Op. cité, éd. citée, p. 369-370 et sq.

(9) Op. cité, éd. citée, p. 363.

(10) Op. cité, éd. citée, p. 384.

peut-être la nuance dont nous parlions au début de cette section et qui existerait entre revenu et profit. Le premier désignerait une somme déterminée. « Le paiement d'une industrie prêtée se nomme salaire, d'un capital prêté se nomme intérêt, d'un fonds de terre prêté se nomme fermage ou loyer. » (11). Par profit, il faudrait entendre le revenu réel, originaire, et non stipulé de la terre, du travail, du capital. Mais cette interprétation bien qu'on puisse invoquer maint passage en sa faveur, force peut-être quelque peu la pensée de l'auteur.

Avec la définition et l'analyse du revenu de l'entreprise, on a étudié la partie la plus originale de l'œuvre de Say. Sur la dynamique du profit, il se borne à quelques remarques générales empruntées pour la plupart au fonds classique anglais. Sur la tendance à l'égalité des profits, il ne se prononce qu'avec une extrême prudence. Les obstacles que la réalité oppose à la fluidité parfaite des capitaux, telle qu'elle existerait sous un régime de concurrence absolue, ne lui échappent pas. Il faut faire, dans le choix des professions, la part de l'habitude et de l'occasion, (12) et dans l'emploi des capitaux, celle des préférences ou des antipathies personnelles (13). Say manifeste une réserve semblable en ce qui concerne la baisse du taux des profits; cette tendance semble bien exister, mais la diminution parallèle de la capitalisation raréfie le capital à mesure que décroît sa rémunération, et ce second mouvement contrarie le

(11) Op. cité, p. 76.

(12) Op. cité, éd. citée, p. 396 et sq.

(13) Op. cité, éd. citée, p. 398.

premier. (14). Ce qui apparaît à tous, c'est la variabilité extrême des profits suivant les lieux, les temps, les circonstances. L'opinion courante ne se trompe guère là-dessus, mais elle est moins heureuse, selon Say, quand elle fait des gros profits, l'accompagnement et la conséquence des hauts prix. Ce qu'il faut considérer ce n'est pas l'accidentel mais le général, c'est-à-dire le profit moyen pour toute une catégorie d'entreprises et pour un intervalle de temps suffisamment large. Or, si l'on adopte cette vue, on ne tarde pas à s'apercevoir que les « meilleurs profits » sont assurés par la production et l'échange des denrées les plus communes et les plus indispensables; seules, en effet, elles sont l'objet d'une demande qui présente un caractère suffisant de constance et de régularité. (15).

§ 2. — Ce sont des vues analogues que développe *Droz*. (16). Il considère le revenu de l'entreprise comme un ensemble composite qu'on peut diviser en trois parties : 1° le salaire de l'entrepreneur, 2° l'intérêt de son capital, ces deux premières parties entrant en réalité dans le coût de production, 3° le profit proprement dit ou surplus du coût. Mais ce dernier élément est en somme accidentel, dépend d'un très grand nombre de faits (hauteur des salaires, capacités de l'entrepreneur, état du marché) et la substance du revenu de l'entrepreneur semble rester pour *Droz* la rémunération du travail d'organisation de la production.

§ 3. — *Garnier* (17), fait du chef d'industrie une

(14) Op. cité, éd. citée, p. 400.

(15) Op. cité, éd. citée, p. 359.

(16) *Traité d'Economie Politique*, Paris, 1829, L. III, Ch. 3 et 4.

(17) *Traité d'Economie Politique*, Paris, Guillaumin, 1873, 4^e Partie, Ch. XXX, p. 542 et sq.; Etude sur la répartition de la richesse « Profits et salaires », in *Journal des Eco.*, octobre 1847, p. 201 et sq.

apologie enthousiaste à l'aide d'une terminologie peu précise. Pour lui, les éléments de la production se ramènent à trois, la terre, le travail et le capital ; mais le contenu de chacun de ces termes n'est pas bien déterminé. Le travail, par exemple, comprend les efforts du savant, de l'entrepreneur, de l'ouvrier, et le mot de capital peut être indifféremment employé qu'il s'agisse de capital matériel ou de capital moral. Le travail, de même, doit être entendu dans un sens large, c'est-à-dire qu'il a pour origine à la fois le talent «et le capital» ! (18). Dès lors, dire qu'aux trois éléments de la production correspondent les salaires, les profits et les rentes, c'est faire participer ces revenus de l'imprécision des précédentes définitions. Le salaire, par exemple, peut contenir le profit d'un capital moral quand il englobe la rémunération d'un talent ou d'une capacité extraordinaires. Pourtant, Garnier fait effort pour distinguer le revenu du capital de celui de l'entreprise. « Dans le langage économique, le mot profit est exclusivement réservé au revenu du capital et diffère du bénéfice de l'entrepreneur, dont il est synonyme dans le langage usuel. » (19). Mais sa conception particulièrement extensive du capital fait que, par là, nous ne restons pas très éloignés de la rémunération de l'activité. En réalité, c'est bien sur l'idée de travail que s'appuie l'économiste français. L'entrepreneur est un travailleur de premier ordre et il ne joue son rôle qu'au prix de multiples efforts physiques, intellectuels et moraux. Ces efforts, combinés avec les risques sous toutes leurs formes, qui « altèrent le repos et la santé des chefs d'industrie » (20), justifient pleinement le revenu élevé de ces derniers.

(18) Op. cité, éd. citée, 4^e Partie, Ch. XXVII, p. 486.

(19) Article cité, revue citée, p. 203.

(20) Op. cité, éd. citée, p. 544.

Dans ce revenu, il convient de mettre à part l'intérêt qui est la somme forfaitaire versée pour le prêt d'un capital circulant ou évalué en espèces. Cette défalcation faite (Garnier ne dit pas s'il faut dans l'intérêt comprendre le revenu du capital personnel de l'entrepreneur), il reste un bénéfice qui se divise en deux parts : 1° le salaire d'entreprise et 2° une certaine quantité qui présente les caractères de la rente du sol, « quand une entreprise est mieux située ou mieux conduite ». Par là, on touche, mais de très loin, aux théories de la rente.

Ajoutons qu'au cours de tous ces développements, Garnier confond sans cesse les deux points de vue de la description et de la justification. Pour lui, expliquer c'est moins rattacher un revenu à une série de faits dont il est la conséquence ou la fonction, qu'indiquer à quel titre il est perçu et ce qu'on pourrait invoquer en faveur de son appropriation par celui qui le perçoit.

§ 4. — A. Jourdan (21) distingue avec soin l'intérêt du capital du profit de l'entrepreneur. Le *profit of stock* s'analyse en deux éléments : 1° l'intérêt, 2° le bénéfice.

On pourrait décomposer encore le profit en salaire et bénéfice proprement dit, mais cette distinction est sans intérêt pratique. Le profit peut être considéré *in globo* comme un revenu de forme résiduelle, de caractère essentiellement aléatoire, qui est dû à la fois au travail de l'entrepreneur et aux circonstances favorables dont il bénéficie. Sans admettre l'assimilation complète, et en mentionnant très accessoirement la notion du risque, Jourdan rapproche donc le profit du salaire en tant que rémunération d'une triple fonction. L'entrepre-

(21) *Cours analytique d'Economie Politique*, Paris, Rousseau, 1882, Livre III, 1^{re} Partie, Section V, La part de l'entrepreneur.
4ny6S q(s.1Première f(s5 lonffo upUf1

neur, en effet : 1° réalise la coordination des facteurs de la production; 2° est le représentant de l'« art industriel » (organisation, direction); 3° est le représentant de la « discipline industrielle » (autorité) (22). On sent très grande la sympathie de l'auteur pour le « distributeur », le « conservateur » du capital et du travail (23), le « payeur général » de l'industrie. L'optimisme se manifeste encore par la croyance qu'il n'y a aucun antagonisme entre salaire et profit. Et la conclusion générale est la légitimité du revenu de l'entreprise. Sans doute, il arrive que l'entrepreneur touche des profits extraordinaires, soit à cause des circonstances du marché (travail ou capital à taux particulièrement bas), soit en raison d'une habileté exceptionnelle (24); mais ce ne sont que des faits accidentels. Le taux des profits tend à baisser, car les capacités moyennes se répandent et l'abondance des capitaux favorise la concurrence.

§ 5. — *E. de Laveleye* (25) définit nettement le profit, la « rémunération du travail du chef d'industrie ». Revenu résiduel et aléatoire, on y peut distinguer deux éléments : *a*) la rémunération de l'habileté et du « zèle » de l'entrepreneur, et *b*) une prime pour le risque couru. De plus, pour *E. de Laveleye*, profits et salaires, bien loin de soutenir l'un par rapport à l'autre des relations antagonistes tendent à subir des variations de même sens. Enfin les profits tendent à décroître avec le développement de la civilisation.

§ 6. — *Cauwès* consacre au sujet qui nous occupe un

(22) Op. cité, éd. citée, p. 277.

(23) Op. cité, éd. citée, L. II, C. XXI, Section V.

(24) Op. cité, éd. citée, p. 278.

(25) *Eléments d'Economie Politique*, Paris, Hachette, 1882, III, L., I^{re} P., Ch. VIII, p. 180.

chapitre qui ne contient pas d'apport véritablement original. Le point de vue politico-social est dominant et l'on sent, à chaque ligne, le souci de justifier le profit, dans son principe comme dans son étendue.

La définition même de l'entrepreneur n'est pas très nette. Il a l'initiative, la conduite, les risques et les bénéfices de la production. Le criterium est la propriété du produit. « Un moyen de le reconnaître est de voir qui est propriétaire des produits et en fait l'échange. » (26).

Son revenu global doit être analysé, mais dans une certaine mesure seulement. Il faut en séparer l'intérêt du capital, en le calculant d'après le taux moyen de l'époque et du lieu considérés. Cette distinction est, non seulement théoriquement légitime, mais encore nécessaire dans la pratique et, du reste, d'un usage courant. (27). Mais, faut-il isoler de même un salaire de l'entrepreneur ? L'auteur ne le pense pas et cela pour trois raisons. Il y a entre salaire et profit une différence de nature, le premier étant une rémunération à forfait, le second un revenu aléatoire; d'autre part, la direction industrielle est une œuvre si complexe et si « indivisible » qu'on ne saurait fixer avec exactitude où commence et où finit sa rémunération; enfin le salaire est un revenu continu, tandis que les bénéfices d'une entreprise même remarquablement conduite peuvent ne pas présenter ce caractère. (28). On ne pourrait considérer comme un salaire déterminable d'une façon suffisamment approximative que le revenu du patron de la petite industrie, qui accomplit un travail très analogue à celui de ses employés.

(26) Cauwès. *Traité*, Ch. VI, p. 272.

(27) Op. cité, éd. citée, p. 180.

(28) Op. cité, éd. citée, p. 17.

Ainsi délimité dans son étendue, comme le revenu de l'entreprise moins l'intérêt courant du capital investi, le profit a un double fondement (29) : l'habileté de direction et l'assomption des risques industriels. Sur le premier point, le doute se concevrait, car on pourrait objecter que l'habileté dans la conduite de l'affaire peut venir du personnel; mais ce n'est que reculer le rôle de l'entrepreneur, car il aura bien toujours fallu qu'il choisît un collaborateur.

Quant aux risques industriels, il faut s'y arrêter plus longuement et spécialement marquer la différence qui les sépare des risques inhérents aux autres revenus. Le capitaliste, par exemple, court un risque; si la restitution du prêt est stipulée en valeur et non en nature, il est colloqué au même titre que les autres créanciers et est exposé comme l'un quelconque d'entre eux à ne pas rentrer dans tout son dû. De même, le salarié n'est pas à l'abri de tout aléa, bien que le salaire soit, en droit et même souvent en fait, soustrait aux risques de l'industrie. Les époques de paiement étant très rapprochées, il ne reste qu'une très faible part du salaire qui n'est pas payée, celle qui correspond au dernier laps de temps qui précède la faillite de l'entrepreneur. Mais tous ces risques, et tous ceux que l'on pourrait dans le même ordre d'idées énumérer, sont beaucoup moins fréquents que les risques industriels, et surtout ils s'en séparent par leur nature : le risque du capitaliste et du travailleur n'est qu'un risque de non-paiement. L'insuccès d'une affaire, au contraire, engage le patrimoine entier de celui qui l'a entreprise.

Cette analyse donnerait à penser qu'il y a lieu de rattacher Cauwès au groupe des économistes qui voient

(29) Op. cité, éd. citée, p. 17.

dans le risque l'origine ou au moins le « titre » du profit. Mais il prend soin de nous détromper lui-même. « Le profit ne rémunère pas un mode particulier de coopération à la production » (travail de direction, ou prise de risque); c'est une rémunération qu'il faut juger non d'après sa cause, mais d'après ses caractères intrinsèques. De cette assertion, certains auteurs ont conclu qu'il fallait classer la théorie parmi celles qui « arrivent à nier l'existence de l'entrepreneur ». (30). Cela nous paraît sensiblement exagéré. Sans en avoir dégagé d'une façon impeccable la physionomie, M. Cauwès a eu une idée assez nette de l'entrepreneur dans la société moderne et, somme toute, c'est bien à son activité générale qu'il a rattaché le profit, en la considérant surtout sous l'angle de l'habileté directoriale qu'il cite la première, avant l'assomption des risques. Mais sa théorie reste extrêmement flottante. Elle se précise davantage, quand il s'agit de marquer ces caractères intrinsèques du profit, dans lesquels l'auteur voit l'objet principal de l'analyse. Ils se ramènent, pour lui, à deux principaux. Le profit est un revenu *direct*, c'est-à-dire obtenu sans intermédiaire, par le seul échange des produits. Le profit est un revenu *aléatoire*, c'est-à-dire variable dans son montant et même susceptible de prendre une valeur négative; et sous ce rapport on peut distinguer la « plus-value » (ou profit espéré), c'est-à-dire la majoration que l'entrepreneur fait subir à son coût pour en tirer le prix de vente; et le « profit réel », ou somme des gains effectivement réalisés en fin d'exercice. (31).

Les fonctions du profit varient selon son taux. S'il

(30) M. Porte., op. cité, éd. citée, p. 100.

(31) Cauwès, op. cité, éd. citée, p. 15.

suffit seulement à assurer la subsistance *lato sensu* de l'entrepreneur, il entretient la production, mais ne saurait ni la stimuler, ni en accroître l'envergure. Pour qu'une attraction soit exercée sur le capital et sur le travail, il faut que se dégage un « revenu libre », une sorte de superprofit que Cauwès nomme *profit strictiori sensu*. L'idée qui pourrait être intéressante n'est pas analysée d'une façon plus poussée et reste enveloppée dans une terminologie hésitante. (32).

Enfin, notons que M. Cauwès voit dans les qualités variables de direction, dans le coût de production et la concentration des capitaux les causes principales de variations des profits. (33).

§ 7. — *Courcelle-Seneuil* (34) remarque que diriger une entreprise c'est, en réalité : 1° la concevoir, 2° réunir les capitaux nécessaires, 3° l'organiser. Ces trois opérations sont accomplies par un travail mental qui, le plus souvent, ne se traduit par aucun effort extérieur. Donc le travail de l'entrepreneur doit, en tout état de cause, être rémunéré au prix du marché : ici, on touche à l'assimilation du directeur et de l'entrepreneur. Enfin, *Courcelle-Seneuil*, comme la plupart des auteurs précédents, invoque accessoirement l'idée de risque pour expliquer et justifier le revenu de l'entreprise.

§ 8. — *Colson* (35) voit dans l'entrepreneur l'agent

(32) *Id.*, p. 16.

(33) *Id.*, p. 278 et sq.

(34) *Liberté et Socialisme*, Paris, Guillaumin, 1868, Ch. II, § 2, Fonctions de l'Entrepreneur ; article Profit, du *Dictionnaire d'Economie Politique*, de Coquelin et Guillaumin.

(35) *Cours d'Economie Politique*, Guillaumin, Paris, 1901.

qui organise et dirige la production en en coordonnant les trois éléments : accessoirement il peut fournir du travail, du capital et des agents naturels. Sa rémunération devrait donc être une somme salaire, intérêt, rente ; mais en réalité, c'est un revenu autonome de forme résiduelle. Ce revenu s'explique et se justifie par le « mérite » (36) de l'entrepreneur, par son « activité », sa « sagacité ». Il est aussi, du reste, bien souvent, le résultat de la chance ou la compensation du risque couru. Enfin, le profit de l'intermédiaire est, lui aussi légitimé par les services rendus et les travaux effectués. (37).

§ 9. — *Lévasseur* (38) fait entrer dans les frais de production la subsistance de l'entrepreneur et celle de sa famille, et il considère que le travail d'organisation, de nature essentiellement intellectuelle, est une des causes de la légitimité du profit.

§ 10. — *Liesse* (39) considère que le travail d'organisation de l'entreprise présente le caractère remarquable d'être à la fois intellectuel et moral, c'est-à-dire de requérir des connaissances techniques, à la disposition d'un esprit assoupli, et une grande puissance de volonté. Mais la rémunération de ce travail, fixée par l'entrepreneur, entre dans le coût ou prix de revient. Le surplus du coût, ou profit, est le plus souvent la récompense d'aptitudes particulières ou d'efforts habilement dirigés.

§ 11. — Enfin, nous citerons encore les idées de

(36) Op. cité, éd. citée, p. 34.

(37) L. III, Ch. IV, p. 112.

(38) *Précis*, p. 139.

(39) *Le Travail*, Paris, 1899, p. 311 ; *Dictionnaire d'Economie Politique*, de Léon Say.

G. Valois (40) qui voit dans le bénéfice la « personnalisation des résultats de l'effort ».

Industriel et politique, M. G. Valois n'a cure des **précisions** de la terminologie et des subtilités de l'analyse économique. Le court chapitre qu'il consacre aux « bénéfices » est un plaidoyer alerte et intelligent qui s'organise autour de trois moyens principaux :

a) 1° Le problème des bénéfices ne fait qu'un avec celui de la propriété. Celle-ci est la contre-partie et la sauvegarde de la civilisation qui réfrène les forces spoliatrices de l'homme et le contraint à l'effort productif. La création économique n'est tentée et poursuivie qu'en vue du gain, expression matérielle de l'intérêt personnel. A ce titre, le profit apparaît comme le mobile fondamental de la psychologie économique : il se justifie dans l'ordre spirituel.

2° Mais, moteur de la production par l'activité qu'il suscite, il en est aussi l'organisateur par la discipline, qu'il impose. Les individus, considérés comme facteurs économiques, ont un coefficient de rendement très variable.

Une élite seule possède la capacité d'organisation et a la propriété de conférer aux producteurs groupés qu'elle organise un coefficient de rendement, supérieur à leur coefficient individuel. Le chef est donc un créateur de plus-value de rendement. La notion de plus-value analysée par Marx se tourne contre lui et constitue un titre à l'appropriation individuelle des bénéfices.

3° Du reste, s'ils rentrent dans un patrimoine, ils n'en sont pas moins et par la force même des choses socia-

(40) G. Valois. *L'Economie Nouvelle*, N. L. N., 1920, 1^{re} P., Ch. V, § III.

lisés, soit sous forme de capital épargné qui constitue les réserves sociales, soit sous forme de capital investi dont la destination sociale est encore plus apparente. Ainsi, pour qui ne s'arrête pas à la surface, l'entrepreneur moderne est le gérant des biens de la collectivité, et aucune organisation n'est préférable à cette gestion individuelle, dans un but individuel, du patrimoine de tous : l'exemple de la Russie soviétique et le souvenir des gaspillages de la guerre, confirment M. G. Valois dans cette opinion (41).

Mobile essentiel de l'activité économique, générateur de plus-value, source de capitalisation, la propriété en général, comme la forme spéciale du profit, est donc à la base même de l'ordre économique et social. La « personnalisation des résultats de l'effort » est un phénomène naturel et conditionne le progrès.

b) Le simple jeu du profit ne suffit pas pourtant à assurer un ordre économique parfait. Il faut faire disparaître trois types malfaisants de patrons : 1° le routinier « qui subit les changements économiques en acceptant simplement une réduction de ses bénéfices » ; 2° l'exploiteur de l'ouvrier « qui essaie de maintenir ses bénéfices en diminuant la rémunération de la main-d'œuvre » ; 3° l'exploiteur du consommateur « qui tente la même opération par une simple majoration des prix de vente ». (42). A ce dernier type, on doit ratta-

(41) Le mécanisme du profit, II^e P., Ch. IX, p. 138 : 1° réalise l'économie dans la production, et l'organisation adéquate de l'entreprise ; 2° assure le recrutement et la sélection des compétences et ajuste automatiquement le bien géré aux capacités de celui qui le gère, puisque un entrepreneur qui a des desseins trop vastes pour ses forces, ne réalise pas de gain ou voit son gain diminuer,

(42) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. IX, p. 13,

cher tous les spéculateurs, qu'ils opèrent en vertu d'un monopole, d'un accaparement préalable, ou d'une entente en vue de la hausse du prix. Contre ces abus, M. G. Valois s'élève avec force. Pour ce qui est des moyens à employer, il écarte l'intervention étatique (taxation, réquisition, syndicat obligatoire contrôlé par l'Etat); il escompte la suppression des abus par un contrôle d'ordre économique et une éducation morale des producteurs. Le contrôle devra être assuré par les syndicats qui réaliseront entre eux cette « contrainte réciproque » dans laquelle l'auteur voit le secret de l'harmonie économique-sociale de l'avenir. Que l'Etat « oblige les syndicats à se contrôler les uns les autres; qu'il les rende responsables de leurs prix en même temps qu'il les invitera à faire leur police eux-mêmes. Que toute hausse artificielle du prix, dénoncée par le syndicat qui en souffre soit punie par de grosses amendes syndicales imposées au syndicat qui la provoque. Que l'on aille jusqu'à la prison, surtout lorsqu'il s'agit de l'alimentation. » (43). Cette pression d'origine extérieure se doublera d'un élément moralisateur d'origine professionnelle lui aussi, la conscience du producteur qui devra aimer le « beau » travail et trouvera dans ce sentiment la récompense complémentaire de sa rémunération pécuniaire modérée.

M. G. Valois est beaucoup moins clair lorsqu'il s'agit d'expliquer comment et suivant quels principes s'opère la rémunération de l'entrepreneur. Les facteurs de la production (44), selon lui, plus nombreux que ne le dit l'Economie traditionnelle, peuvent se ramener à six qui sont : 1° la conception ou imagination créatrice;

(43) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. VIII, p. 133.

(44) Op. cité, éd. citée, 1^{re} P., Ch. V, § 4.

2° le commandement, plus essentiel même que la fonction administrative; 3° l'intérêt personnel; 4° la technique; 5° la main-d'œuvre; 6° le capital. Ces éléments sont hiérarchisés dans l'ordre de leur énumération, soit en ce qui concerne la création, soit en ce qui concerne la rémunération. Les trois premiers éléments se trouvent souvent réunis dans le chef. Cette hiérarchie est un fait : en réalité les différents éléments sont rémunérés dans l'ordre indiqué; elle est aussi une règle, car il est bon économiquement et socialement qu'il en soit ainsi; enfin, à analyser de près les choses, elle est une loi : elle reproduit le processus de l'activité humaine qui, comme elle, a son origine dans l'idée et son aboutissant dans la matière (capital) en passant par toutes les phases intermédiaires. Mais suivant quel principe sont rémunérés, ou plus exactement se rémunèrent les chefs ? « L'intérêt personnel, le commandement, la conception, sont rémunérés partie selon le travail effectif qu'ils fournissent, partie selon le rendement de l'entreprise elle-même. Pour ces facteurs, le plus gros intérêt porte sur le rendement net ainsi qu'il convient, puisque c'est ce rendement seul qui permet d'apprécier leur valeur. » (45). Quelques lignes plus bas, nous apprenons que le capital rapporte un intérêt supérieur à l'intérêt courant, quand « il est intimement lié à la conception, au commandement et au risque total ». Tout cela est assez flou. Et du reste ce n'est pas sur les explications théoriques qu'a porté l'effort de l'auteur qui prétend rédiger, avant tout sur des bases de bon sens et d'observation, un programme d'action.

B.— Certains auteurs allemands se rattachent à l'Ecole

(45) Op. cité, éd. citée, 1^{re} P., Ch. V, § 4, p. 103.

française et voient dans le profit la rémunération d'un travail ou d'une activité productrice.

§ 1. — *Lotz* (46) estime que le travail générateur de valeur (*die wertschaffende Arbeit*) est la source du profit. Le revenu brut de l'entreprise se divise en salaires, intérêts (*Zins*) et *Unternehmergewinn*. Cette dernière portion rémunère à la fois le capital personnel de l'entrepreneur et son activité. Mais l'élément prépondérant reste le salaire de direction (*Arbeitslohn für die Leistung des Geschäfts*).

§ 2. — *Riedel* (47) assigne au revenu de l'entrepreneur un rôle éminent au milieu des autres revenus, mais y voit surtout une forme spéciale de salaire (*eine besondere Erscheinungsform des Arbeitslohns*) pour l'accomplissement de la triple fonction d'organisation, de surveillance et de spéculation.

§ 3. — *Schüz* (48) considère aussi que profit est corrélatif de travail quoique sa pensée soit pleine de contradictions. Il signale que la rente foncière est un revenu antagoniste de l'*Unternehmergewinn*.

§ 4. — *Hildebrand* (49) ne voit pas de différence essentielle au point de vue de l'analyse économique entre le travail du journalier et celui de l'entrepreneur. Le pro-

(46) *Handbuch der Staatswirtschaftslehre*, 2 Aufl., Erlangen, 1837, Bd. I, p. 471 et sq. Il y a en réalité, chez Lotz, deux théories contradictoires : pour la discussion de ces deux théories, cf. Pierstorff, op. cité, p. 113 et sq.

(47) *Nationalökonomie oder Volkswirtschaft*, Berlin, 1839, Bd. II, p. 157.

(48) *Grundsätze der Nationalökonomie*, Tübingen, 1843, p. 315 et sq.

(49) *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, Frankfurt-a-M., 1848, p. 258.

fit est essentiellement le résultat d'une activité humaine se déployant dans un certain complexus social (*soziale Stellung*). Chaque produit n'est pas seulement le résultat des trois facteurs travail, capital, nature, mais encore et surtout la matérialisation d'une *idée*. Toute production matérielle visible est précédée d'une production invisible et idéale qui la conditionne (*eine unsichtbare und geistige Güterzeugung*).

§ 5. — La pensée de *Mithoff* ⁽⁵⁰⁾ est incertaine. Il voit dans le profit l'effet du travail et du capital combinés. D'autre part, il est très frappé des différences profondes qui séparent le profit du salaire : 1° l'entrepreneur est souvent un travailleur, mais son travail tend à des buts particuliers et s'exerce selon des méthodes autonomes ; 2° le profit, à l'inverse du salaire, n'est pas une rémunération stipulée. Et pourtant malgré toutes ces objections dont on mesure la force, *Mithoff* conclut que le profit n'est rien autre qu'une espèce de salaire.

§ 6. — *Roscher* ⁽⁵¹⁾ est, en fin de compte, plus affirmatif.

a) La définition qu'il donne du profit est composite, mais le travail de l'entrepreneur occupe la première place. Ou bien le bénéfice net de l'entrepreneur dérive de l'emploi de terres et de capitaux personnels, et alors il est régi par les lois de l'intérêt ou de la rente, ou bien il doit être considéré comme un salaire. Le travail de l'entrepreneur est, en effet, considérable : il consiste en organisation, inspection, prévision, travail de comptabilité ou même travail analogue à celui d'un ouvrier de

(50) *Handbuch*, de Schönberg.

(51) *Principes d'Eco. pol.*, traduction Wolowski, Guillaumin. 1857, L. II, Ch. V.

l'établissement. En tout cas, quand bien même il se ferait représenter pour toutes ces occupations par un agent salarié, l'entrepreneur mériterait encore le profit; en effet : 1° son nom relie toutes les opérations en un ensemble; 2° il supporte en fin de compte le souci et la responsabilité des affaires.

b) Rapproché du salaire par sa définition, le profit l'est encore par sa dynamique.

Tout d'abord, il faut bien noter qu'il n'est pas en relation directe avec le capital employé. En pratique, on constate souvent cette relation, mais elle n'est qu'une résultante : 1° quand l'entreprise croît tous les revenus qui s'y dégagent peuvent croître en raison des avantages de la division du travail et de la production en grand (utilisation des déchets, achats à meilleur compte, facilités pour le crédit); 2° la rémunération de l'entrepreneur doit grandir parce que d'abord plus l'affaire prend d'envergure, plus est restreint le nombre des individus capables de la gérer; et parce qu'ensuite les dépenses personnelles et frais de représentation de l'entrepreneur, fixés en grande partie par la coutume, sont relativement moins considérables pour les grosses affaires que pour les petites. Mais, ces réserves faites, « le profit de l'entrepreneur obéit essentiellement aux mêmes lois que le salaire général » (52). Il varie d'après un certain nombre d'éléments : 1° la rareté des qualités personnelles (techniques, morales et politiques) de l'entrepreneur; 2° le risque inhérent à l'entreprise; 3° le désagrément qu'elle comporte. Notons encore que la rémunération de l'entrepreneur grandit en proportion de la tâche à accomplir. Ainsi elle sera plus consi-

(52) Op. cité, éd. citée, p. 147,

dérable pour la direction des capitaux circulants que pour celle des capitaux fixes, et pour le commerce de gros que pour le commerce de détail. (53). Avec le développement de la civilisation, le taux des profits, comme celui de l'intérêt, tend à baisser par l'effet de la concurrence, toujours plus active, entre les entrepreneurs. Les ouvriers deviennent de plus en plus instruits et susceptibles de faire figure de directeurs et, d'autre part, le nombre des oisifs tend à diminuer, par suite de la baisse du taux de l'intérêt. Enfin Roscher (54) souligne la position économique privilégiée de l'entrepreneur qui est merveilleusement placé pour observer les fluctuations du marché, y adapter son entreprise et même, au besoin, exercer une pression sur les autres agents de la production, capitalistes et surtout salariés.

§ 7. — *Schmoller* (55) distingue dans le revenu de l'entreprise trois parts qui correspondent : a) à l'intérêt du capital engagé ; b) à la rémunération du travail ; c) au profit de l'entrepreneur proprement dit, mais il ne fournit pas d'éclaircissement définitif sur ce troisième élément. Il lui apparaît que le revenu de l'entreprise ne peut être, en entier, attribué ni au travail, ni au capital, mais qu'il est un « résultat de l'activité commerciale », (56), c'est-à-dire de l'ensemble des opérations d'échange dans le cycle de production ou de consommation. Ce revenu dépend : 1° du degré de prévision et de juste connaissance que les entrepreneurs ont des moyens de production et des produits vendables ; 2° de la mesure

(53) Tous ces points demanderaient une démonstration.

(54) Op. cité, éd. citée, p. 153.

(55) *Traité d'Economie Politique*, traduction Platon, Giard et Brière, Paris, 1905, T. IV, p. 406 et sq.

(56) Op. cité, éd. citée, p. 406.

dans laquelle ils s'entendent à bien choisir leur personnel, les meilleures machines et les meilleures méthodes, à donner à leur établissement l'emplacement et les proportions les plus convenables, etc... Dans quelle mesure l'ensemble de ces opérations ne constitue-t-il pas un travail ? C'est ce qui ne reste pas complètement élucidé. Il semble au contraire que Schmoller ait réuni la plupart des éléments du travail d'organisation pour caractériser cette « activité commerciale », en quoi il voit la cause du profit.

Le revenu de l'entrepreneur est réglé par la tension entre trois groupes sociaux : 1° le groupe des entrepreneurs (nombre, capacité, fortune); 2° le groupe des vendeurs de matière première et des moyens de production; 3° le groupe des acheteurs de produits.

Enfin, pour Schmoller, le profit est « foncièrement légitime », car la classe des entrepreneurs rend à la société des services qu'aucune autre classe d'individus ne pourrait rendre avec une égale capacité technique, économique et commerciale.

C.— § 1.— La théorie de *M. N.-G. Pierson* (57), bien que nuancée dans son expression et d'une assez grande complexité par les éléments divers qu'elle s'incorpore, doit être certainement classée parmi celles qui font du profit la rémunération du travail d'organisation.

La fonction de l'entrepreneur consiste à combiner les facteurs de la production; elle se double le plus souvent d'une tâche « plus fatigante que celle de l'ouvrier le plus assidu » (58); enfin, elle comporte l'assomption d'un

(57) *Traité d'Economie Politique*, traduction L. Suret, Giard et Brière, Paris, 1916, T. I, 1^{re} P., Ch. V.

(58) Op. cité, éd. citée, p. 275.

risque. Il en résulte que le profit est avant tout un salaire, « le salaire reçu par l'entrepreneur pour ses efforts et son *anxiété* ». (59). Les objections que l'on a présentées contre ce point de vue ne résistent pas à l'examen. On a dit que le profit est souvent touché par des individus qui ne font aucun travail, par exemple par les actionnaires d'une société anonyme. Mais, dans ce cas, répond l'auteur, les entrepreneurs délèguent leur fonction de travail à un personnel de direction, auquel ils abandonnent une partie du profit. La fonction est donc déplacée mais ne disparaît pas; le profit de la société est exprimé par la somme des dividendes et du salaire du personnel de direction, et il reste vrai de dire qu'il contient la rémunération du travail. (60). Beaucoup de courtiers gagnent leur courtage au moyen de travaux loués et pourtant nul ne conteste qu'on ne soit en présence d'une catégorie de salaire. Enfin, il faut, pour caractériser un revenu, le considérer sous sa forme normale et, de ce que certains entrepreneurs se déchargent de leurs efforts sur des salariés, on ne peut pas conclure que le profit ne soit pas normalement le revenu du travail de l'entrepreneur.

Du reste le profit se compose de trois éléments qui ne diffèrent pas « génériquement », mais dont la distinction est essentielle à l'analyse : 1° la rémunération de l'anxiété ou compensation du risque; 2° la rémunéra-

(59) Op. cité, éd. citée, p. 278, rapprocher cette « rémunération de l'anxiété » de l'« *irksomeness cost* » du Pr. Hawley, cf. 4^e Section de ce chapitre.

(60) C'est un point de vue ; mais il est aussi légitime logiquement et plus conforme à la pratique des affaires de considérer le salaire du personnel de direction comme un élément, et très important, du coût.

tion des efforts de l'entrepreneur ou salaire; 3° la prime de l'entrepreneur.

Entre l'entrepreneur et le travailleur salarié, il y a toute une série de types intermédiaires : fermiers, artisans autonomes, etc..., dont le revenu contient une grande part de salaire. De cette constatation, il résulte qu'il existe une relation certaine entre le taux des profits minima et celui des salaires courants dans une branche donnée de la production. Théoriquement, le taux minimum des profits, c'est-à-dire celui pour lequel un individu consent à demeurer entrepreneur, est égal au taux courant des salaires. Mais pratiquement, il lui est toujours un peu supérieur, car la direction autonome d'une affaire entraîne une « anxiété » (61) spécifique, dont l'entrepreneur entend être dédommagé. Dans les sociétés modernes, le risque diminue par l'effet de l'assurance et il est moins vivement senti en raison d'une double tendance psychologique à surestimer ses propres capacités et à désirer vivement s'élever dans l'échelle sociale. Si donc l'entrepreneur « perd l'occasion qu'il a de gagner un salaire », en confiant le travail de direction à un salarié, il ne touchera pas, sauf chances exceptionnelles, beaucoup plus que l'intérêt de ses capitaux.

Le salaire de l'entrepreneur est, comme tout autre salaire, réglé par l'offre et la demande. La demande dépend notamment du chiffre de la population et de son bien-être matériel. De plus, il y a des cercles de demandes spéciales : par exemple, pour les denrées d'alimentation quotidienne, la demande requiert proximité. L'offre de services d'entreprise dépend de conditions psychologiques et de tempérament, et surtout de l'éva-

(61) C'est le terme sur lequel insiste M. N.-G. Pierson.

uation, par l'entrepreneur éventuel, de l'avantage probable. Le taux du salaire a donc une influence sur cette portion du profit dans laquelle il faut voir la rémunération de l'effort.

Enfin, pour expliquer les inégalités entre profits, il faut faire intervenir une troisième notion, celle de la prime de l'entrepreneur. Elle comprend tout ce qui dans le revenu de l'entreprise dépasse la rémunération du travail et du risque et a son origine dans des risques, une habileté ou des conjonctures économiques exceptionnels. Elle offre enfin de nombreuses ressemblances avec la rente ricardienne : 1° elle est un revenu différentiel; 2° elle peut être capitalisée; 3° elle n'entre pas dans le prix. Dans certaines industries, du reste, il y a des entrepreneurs marginaux, c'est-à-dire dont la prime est égale à zéro; dans certaines autres, toutes les entreprises bénéficient d'une prime : c'est le résultat d'une situation de libre concurrence imparfaite. Mais cette analyse ne doit pas faire illusion. M. N.-G. Pierson la termine en constatant que, si l'on fait abstraction des inégalités individuelles, si l'on considère le profit d'une façon générale, il apparaît bien comme une sorte de salaire. « La rémunération du travail reste l'élément principal du profit. » (62).

§ 2. — Ce sont des idées très analogues auxquelles adhère un autre économiste hollandais, M. C.-A. Verrijn Stuart, et qu'il a bien voulu résumer pour nous. (63).

Pour éviter toute erreur de terminologie, il prend soin de noter que, « profit » désigne l'ensemble du revenu de l'entrepreneur.

(62) Op. cité, éd. citée, p. 300.

(63) Réponse à notre enquête, Utrecht, 21 janvier 1926.

Cela posé, « il faut distinguer dans ce revenu trois éléments : *a*) une rémunération pour le travail de l'entrepreneur ; *b*) une compensation du risque couru ; *c*) un gain-extra pour les entrepreneurs les plus avantageés, dans une branche d'industrie. Les éléments *a* et *b* se trouvent normalement réunis dans tous les revenus d'entrepreneurs ; l'élément *c*, au contraire, n'est pas un élément nécessaire, les entrepreneurs marginaux n'en profitent pas.

Il suit de là que le profit est un revenu autonome, car, ni dans le salaire proprement dit, ni dans l'intérêt, ni dans la rente, on ne trouve ces trois éléments réunis. Le profit ressemble au salaire, en tant qu'il est une rémunération pour le travail de nature distincte et spéciale, qu'exécute l'entrepreneur. De plus, la ligne de démarcation entre les entrepreneurs et les ouvriers est constamment traversée : tel ouvrier assume la charge d'une petite entreprise, par exemple, une boutique ; tel entrepreneur, qui n'a pas réussi, rentre dans le rang des ouvriers. Le profit ressemble de même à la rente, en ce qui concerne l'élément *c* ci-dessus nommé. Mais la *partie prépondérante du profit, savoir la rémunération des services de diverse nature*, rendus par l'entrepreneur, ne peut être, en aucune façon, rapprochée de la rente. L'intérêt du capital, enfin, ne saurait être confondu avec le profit, parce qu'il est un surcroît de valeur de biens disponibles, par rapport à la valeur de biens futurs.

Ajoutons que le profit est un revenu légitime, en ce sens que l'entrepreneur rend des services importants et dont la société ne peut se passer. Si non, comment expliquer le fait, que l'entrepreneur se maintient, et que les sociétés coopératives de production, après un siècle de tentatives, ne peuvent, nulle part, se vanter d'un succès éclatant. »

D.— Rapprochons de cette réponse, celle de *M. Camillo Supino* (64), qui voit aussi, dans le profit, un revenu autonome, qui prend sa source dans l'organisation de l'entreprise.

1° « Le profit est un revenu autonome, que perçoit l'entrepreneur pour sa fonction de direction et d'organisation de l'entreprise, en vue d'augmenter le plus possible la production et de réduire le plus possible les frais.

2° Le profit se sépare nettement de la rente, qui est un revenu exceptionnel, de monopole, qui provient d'un bien non produit et « inaugmentable », et, enfin, que le progrès économique fait continuellement croître.

3° Le profit est un revenu légitime, parce que la fonction de l'entrepreneur est particulièrement importante: notamment, il achète les matières premières et les instruments; organise la production, et cherche des débouchés. A l'encontre de Marx, on peut dire que, sans cette fonction, le travail des ouvriers ne pourrait pas continuer, ou produirait une bien moindre valeur.

4° De plus, le profit stimule les progrès techniques, développe la production, et fait augmenter la richesse nationale.

Il ne peut être contrôlé juridiquement.

Il n'a pas toujours un rapport constant avec le capital, et tend à baisser avec le progrès économique. »

E.— Citons enfin, toujours dans le même groupe d'auteurs, une dernière réponse à notre enquête, celle de *M. Vilibald Mildschuh*, dont nous reproduisons l'essentiel (65).

(64) Professeur à l'Université de Pavie, dont nous avons reçu la réponse en janvier 1926.

(65) Professeur d'Economie Politique à la Faculté de Prague, réponse en date du 1^{er} avril 1926.

« a) Le profit est une sorte de rémunération pour le travail d'organisation des facteurs de la production (travail, capital et sol). Mais il présente, par rapport au salaire, des caractères si spécifiques, qu'il convient de le considérer comme un revenu autonome.

Ces caractères spécifiques sont les suivants :

- 1° Les risques et l'incertitude.
- 2° La disproportion, souvent totale, entre le travail et la rémunération.
- 3° La forme résiduelle que revêt ce revenu.

b) Le profit est bien différent de la rente. Mais il peut s'en rapprocher si, par suite de différents obstacles, il ne peut y avoir de concurrence : le revenu alors devient durable : dans les sociétés industrielles, il hausse la valeur des actions. »

A titre d'exemple, et à l'appui 1° de l'idée que l'impôt atteint parfois sans incidence le profit, et, 2° que le profit, dans certains cas, se « consolide » et devient un revenu durable, ou même croissant, le P^r Vilibald Mildschuh cite les études de statistique comparée qu'il a faites sur les dividendes et les cours des actions des banques, en Autriche et en Allemagne, pendant la période 1900-1906 (66). Les dividendes et les cours des actions des banques allemandes ont été beaucoup plus considérables qu'en Autriche, où l'impôt élevé sur les bénéfices des sociétés a fait sentir ses effets.

c) Le profit est un revenu légitime en temps normal, car, sans lui, il n'y aurait pas d'esprit d'entreprise. Mais la guerre et l'après-guerre ont créé tant d'imprévu dans les prix, et des possibilités de gains si exagérées,

(66) *Revue Economique Tchèque*, XVI^e année et *Statistische Monatschrift*, 1912.

qu'on ne peut plus nommer ces revenus légitimes. Il faut donc s'opposer à leur formation et, quand ils sont déjà réalisés, les confisquer en grande partie. »

L'Economiste tchèque distingue donc, avec soin, les formes normales et pathologiques du profit, et n'hésite pas à préconiser, vis-à-vis des secondes, les mesures les plus énergiques.

F. — Citons enfin, pour terminer cette première section, deux auteurs de langue anglaise qui voient, dans le travail général d'organisation de la production, l'origine du profit.

§ 1. — Le premier est *Amasa Walker* (67). Par réaction contre la théorie anglaise du « *profit of capital* », il désire que l'on parle des « *profits of business* ». Pour lui, le profit est « cette part de richesse qui, dans la distribution générale échoit à ceux qui effectuent la féconde union entre le capital et le travail », et il apparaît comme la rémunération des organisateurs de la production. Ces *profits of business* éprouvent une tendance générale à la baisse. Les causes principales de cette tendance sont au nombre de trois : 1° la rapidité accrue de la circulation : une même rémunération peut ainsi être obtenue, avec un bénéfice moins grand sur chaque objet ou sur chaque opération ; 2° la concurrence, de jour en jour plus active, entre entrepreneurs ; 3° le perfectionnement des voies de communications, qui facilitent la diffusion des renseignements sur les marchés et les prix.

§ 2. — Le second est *W. Smart* (68). Il intègre le

(67) *The Science of Wealth*, 5^e éd., Boston, 1869, p. 279, cf. M. Block, Les progrès de la science économique, éd. citée, T. II, p. 370.

(68) *La Répartition du Revenu National*, traduction Guérout, Giard et Brière, 1902.

problème du profit dans celui, plus vaste, de la répartition du revenu national. Par l'ampleur de sa portée, comme par sa souplesse, cette théorie forme la conclusion naturelle de l'exposé des systèmes qui voient dans l'organisation l'origine du revenu de l'entreprise.

W. Smart ne donne pas une analyse théorique du profit étudié comme catégorie autonome de revenu, parallèlement à la rente, à l'intérêt et au salaire ; sa méthode est l'analyse concrète et sa tendance est doctrinale ; il se propose d'examiner la répartition actuelle et de décider, après examen, si elle s'effectue selon les principes d'une équité suffisante.

Le point de départ de ses recherches est une réalité : le revenu national. On peut le considérer sous un double aspect : c'est, au sens courant du mot, une quantité de numéraire, la somme des revenus individuels ; c'est aussi la somme des services qui apparaissent chaque année dans une société, qu'ils soient ou non incorporés dans des produits. Le revenu-numéraire est une somme de titres sur le revenu-produits et est limité par lui, et chaque agent économique peut être envisagé sous deux faces, en tant qu'il s'approprie une part du revenu numéraire, en tant qu'il produit une part de revenu-services. Ainsi, la société apparaît comme une vaste coopération de services mutuels, dans laquelle tout propriétaire de revenus est aussi un producteur. Mais ceci est le résultat de l'analyse économique : la question sociale, est celle de savoir suivant quel principe se distribue le revenu numéraire, et si les différents services se trouvent par lui, équitablement payés.

Si l'on pose ainsi le problème, et si l'on examine, même rapidement, la société moderne, on s'aperçoit qu'un

personnage y joue le rôle de répartiteur principal, l'employeur, dont le caractère le plus apparent, est d'être un « *payeur en chef* » (69). C'est lui qui distribue le plus grand nombre de revenus, notamment sous formes de loyers, de salaires, d'intérêts ; c'est lui, surtout, qui se fixe sa rémunération.

C'est dans ce fait, qu'il faut chercher la source de la double illusion, très répandue dans la société contemporaine et, notamment, dans les milieux ouvriers, que le profit est un revenu mal acquis et qu'il est un revenu exagéré. L'ouvrier, en effet, ne considère comme travail effectif que le travail manuel, et n'attache qu'une importance minime à l'effort intellectuel de direction et d'organisation. Pour lui, « l'employeur est un homme qui n'est pas obligé d'ôter son habit et de se salir les mains » (70), et, l'élément de risque que comporte toute entreprise, passe inaperçu : les travailleurs éblouis par les gros profits de quelques-uns, ne prêtent pas attention aux pertes d'un grand nombre. La rémunération de l'entrepreneur ne semble donc pas reposer sur un équivalent en service ; de plus, elle apparaît comme singulièrement trop large : cela est, du reste, naturel, puisque l'entrepreneur fixe lui-même son traitement ; de fixation personnelle à fixation arbitraire, il n'y a qu'un pas (71).

Or, en réalité, selon W. Smart, l'analyse économique dément ce qu'une observation superficielle et faussée par des intérêts de classe, présente comme une injuste réalité.

(69) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. XIII, p. 129. « Il paie directement un grand nombre de revenus et indirectement le sien propre. »

(70) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. VIII, p. 172.

(71) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. VI, p. 159.

Le profit est la rémunération d'un type social déterminé, dont l'activité est essentielle à nos sociétés contemporaines, et cette rémunération a, par sa nature même, une vertu économique propre.

Qu'est-ce, en effet, que l'employeur ? A qui examine son statut juridique, il apparaît, avec évidence, qu'il n'est en rien un fonctionnaire : sur cette idée, Smart insiste à plusieurs reprises. La métaphore qui en fait le général en chef de l'armée industrielle, pour la lutte contre le besoin, est inexacte dans son principe. Chacun peut devenir entrepreneur et « assumer la lourde tâche d'organiser les gens, pour leur permettre de gagner leur vie »⁽⁷²⁾. L'employeur n'a pas en vue l'intérêt de la collectivité, mais le sien propre ⁽⁷³⁾. Enfin, il ne touche pas un traitement, mais une rémunération aléatoire.

Son caractère est même, précisément, de ne pas être payé : il se paye. On pourrait, à la rigueur, imaginer une société où les travailleurs donneraient des honoraires à un individu, pour les organiser en vue de la production, mais ce ne serait pas un employeur, dont la définition contient l'autonomie et l'assomption du risque. « Les ouvriers ne le paient pas pour les organiser et leur donner, à eux, tout, sauf sa propre rémunération. » ⁽⁷⁴⁾.

Enfin, l'employeur n'est pas un capitaliste qui touche, périodiquement, un arrérage fixe en rapport avec le capital investi. Autrement, il n'aurait aucun intérêt à courir les risques de l'entreprise ; et, sur ce point encore, l'ouvrier se fait illusion. « Confondant les intérêts avec les profits, il estime l'employeur capitaliste bien payé,

(72) Op. cité, éd. citée., 2^e P., Ch. III, p. 128.

(73) Op. cité, éd. citée., 2^e P., Ch. VI, p. 158.

(74) Op. cité, éd. citée., 2^e P., Ch. VII, p. 164.

s'il gagne quelques milliers de livres par an, oubliant qu'il pouvait toucher la même somme sans les risques, le travail, l'inquiétude, tout simplement en plaçant son argent. » (75).

Le profit, n'est donc pas un revenu stipulé, mais « la différence entre la somme des frais de production et le prix de vente des marchandises » (76), essentiellement un « gain de spéculation » (77).

Par là, et indépendamment de son montant, il a une vertu économique propre : il assure le recrutement de cette espèce sociale précieuse qui préfère « à un salaire, la glorieuse incertitude d'un profit (78) », et il suscite une activité d'une qualité telle qu'aucun autre mode de rémunération ne peut la produire. « Beaucoup de gens n'entreraient pas dans une industrie pour un fixe de 2.000 livres, qui se contentent de 4.000 livres une année et de rien l'année suivante. » Ces gens donnent à leur tâche le meilleur d'eux-mêmes, pour cette raison, précisément, que leur activité peut être ou pleinement récompensée ou sans rémunération.

Cette activité, du reste, doit être considérable, car elle remplit une fonction sociale indispensable. L'employeur, en effet, n'est pas seulement un répartiteur du prix, il est aussi l'organisateur de la production. C'est même là son véritable rôle, le second n'étant que dérivé et accessoire. Il groupe le capital et le travail, entre avec eux dans une sorte « d'association commerciale » (79), chan-

(75) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. II, p. 126.

(76) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. III, p. 129.

(77) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. VIII, p. 172.

(78) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. III, p. 29.

(79) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. III, p. 129.

ge en un « corps organisé » (80), ce qui n'était, avant son intervention, qu'éléments épars ; il est le « cerveau » de l'unité économique élémentaire : l'usine (81). En tout cela, et en raison de l'incertitude du résultat obtenu, il court un risque qui, — W. Smart ne craint pas les mots énergiques —, communique à son rôle un caractère « tragique » (82).

Le profit n'apparaît donc plus comme une rémunération sans équivalent. Mais, ne serait-il pas, au moins, une rémunération exagérée, sans correspondance, avec les services que rend son propriétaire. On est tenté de répondre par l'affirmative, quand on considère que c'est l'employeur qui décide de son propre sort ; mais, à examiner d'un peu près, les limites de son action, on s'aperçoit vite que les faits ne laissent point de place à l'arbitraire.

Deux moyens s'offrent, en effet, à l'entrepreneur d'augmenter sa part : hausser le prix de vente, comprimer le prix de revient.

Mais la hausse du prix de vente n'est possible que dans une très faible mesure. Pour la réalisation du bon marché, voulu du consommateur, une pression s'exerce du détaillant au marchand en gros, du marchand en gros au manufacturier. A cette pression de bas en haut, se joint une pression latérale, car, à chaque degré du cycle productif, les employeurs luttent avec l'arme de la réduction consentie au client sur le prix, les coûts de production étant supposés égaux. Cela se complète de l'évolution industrielle qui, en faisant « vieillir » certains établissements, permettent aux entreprises nou-

(80) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. VII, p. 163.

(81) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. II, p. 125.

(82) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. II, p. 124.

velles d'obtenir un coût de production favorable. Enfin, selon Smart, il y a une baisse générale des prix, résultant de cette circonstance que la valeur d'une quantité extrêmement considérable et sans cesse croissante de marchandises est représentée par une ou deux marchandises seulement (métaux précieux). L'accroissement des produits de l'activité humaine est plus grand que celui des instruments métalliques qui les représentent. L'employeur ne peut donc pas espérer de la hausse de son prix de vente, un supplément appréciable de rémunération. Au contraire, il peut agir avec efficacité sur les frais de production. Il met en œuvre, à son profit et au profit de la collectivité, la loi de substitution qui s'exerce dans trois domaines : 1° substitution de matériel à matériel, ou de travail à travail ; 2° substitution des machines au travail humain ; 3° améliorations dans la combinaison des machines et du travail (outillage). A côté de la substitution, il faut placer l'achat à bon marché des facteurs de la production : c'est sur ce terrain que l'exploitation par l'employeur serait à redouter. La rémunération du capital et celle du travail sont le résultat de la décision de l'employeur. Mais toute crainte est illusoire, car la nature même des choses soumet cet arrêt à un certain nombre de *recours*, garanties suffisantes contre l'arbitraire. Il y a d'abord le recours à l'industrie (83). L'usine n'est qu'une unité dans un ensemble plus vaste. Le travail, comme le capital, et dans la mesure de leur mobilité, trouvent donc, dans le fait des offres concurrentes d'un grand nombre d'entrepreneurs, la quasi certitude d'une juste rémunération et, sous la condition et dans la mesure de la mobi-

(83) Op. cité, éd. citée, 2° P., Ch. IX.

lité des mêmes facteurs, le recours s'étend d'une industrie à une autre industrie (84).

La liberté de l'employeur n'est donc qu'une apparence. Sans doute, il est le répartiteur du prix, mais il n'est le maître ni du total à diviser, ni du principe de division. Personne ne le paie, mais les circonstances économiques, beaucoup plus que son estimation personnelle, règlent le prix de son activité, et celui des collaborations qu'il s'assure. En ce sens, « chaque employeur peut montrer que son profit n'est pas autre chose qu'un salaire strictement déterminé » (85) et, conclusion beaucoup plus générale, « le mot profit, compris par tant de gens comme le gain de l'exploitation est plus exactement interprété comme corrélatif de perte » (86).

C'est donc sur le plan de la description concrète, et pour répondre à une préoccupation appréciative, que se développe toute l'analyse de Smart. Il ne se propose pas comme objet principal l'étude du profit, mais celle de la répartition. Vivement frappé de l'efficacité de la concurrence, il considère l'employeur moderne comme réduit par les conjonctures économiques à une rémunération modérée (87) que justifie pleinement le rôle important joué par lui, mais il ne s'attarde pas à l'analyse théorique de ce revenu. C'est un emprunt qui constitue ce que l'on trouve de plus intéressant dans les développements sur ce sujet : l'exposé de la théorie de la quasi-rente du Professeur Marshall (88).

(84) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. X.

(85) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. IX, p. 81.

(86) Op. cité. éd. citée, 2^e P., Ch. XIII, p. 20.

(87) Il fait siennes, sur ce points, les conclusions du Pr. Marshall, 2^e P., Ch. VIII, p. 174.

(88) Op. cité. éd. citée, 2^e P., Ch. XXVI.

La conclusion qui se dégage de cette suite d'analyses pénétrantes, dont nous n'avons retenu que le résumé, et uniquement en tant qu'il se rapportait au profit, est que la répartition, dans la société contemporaine, a « l'apparence d'une justice distributive par à peu près » (89). Sans doute, cette répartition choque souvent la sensibilité et certaines inégalités criantes appellent des palliatifs; mais l'approximation que nous avons est plus rassurante que certaines formules de répartition d'où l'on nous promet de faire sortir un Eden.

Section II — La Réduction du Coût de Production

§ 1. — *M. Leroy-Beaulieu* estime que les auteurs qui l'ont précédé ont mal dégagé la théorie du profit. « La vraie théorie du profit est encore à faire », écrit-il au début de son exposé (90). Le tort des analystes du profit a été de ne pas prendre suffisamment conscience du caractère *personnel* de ce revenu. La considération de la personne (habileté, activité, etc...) peut bien jouer un rôle important dans le salaire, par exemple, et l'on conçoit que, dans certains cas, elle ne soit pas sans influence sur l'intérêt. En dépit du taux courant, il y a des placements plus ou moins avantageux : entre eux, le capitaliste habile saura choisir. Mais, en ce qui regarde le profit, la personnalité de l'agent est essentielle. Le profit est « une relation de personne à chose; la personne et

(89) Op. cité, éd. citée, 2^e P., Ch. XXVIII, p. 245.

(90) *Traité théorique et pratique d'Economie Politique*, 4^e P., Ch. IX, p. 183 ; Mémoire communiqué à l'Académie en 1893.

ses qualités diverses y jouent un rôle prépondérant» (91). L'entrepreneur, dont la fonction est la plus élevée des fonctions sociales (92) et dont la tâche réside essentiellement dans l'organisation de la production, joue un rôle déterminant dans l'apparition et la grandeur du revenu qu'il perçoit. Aussi, convient-il d'écarter l'assimilation à l'intérêt, pour la double raison de la relative constance de ce revenu à une époque et dans un lieu donnés, et de son caractère indépendant par rapport à l'individu qui le touche. Il faut de même renoncer à rapprocher le profit du salaire ; l'entrepreneur fournit un travail et parfois très considérable, mais qui ne peut être délimité ni dans sa nature, ni dans sa rémunération.

Ces deux théories contiennent, pourtant, une part de vérité, en tant qu'elles rendent compte du phénomène, sous sa forme moyenne et courante. Un grand nombre, peut-être le plus grand nombre d'entreprises, donne un revenu qui n'est autre qu'un salaire de direction, un intérêt et une prime pour le risque. Mais, dans l'état actuel des sociétés modernes, il faut étudier le phénomène sous sa forme la plus caractéristique, c'est-à-dire expliquer ces gros profits qui scandalisent le public et qui font l'objet des critiques et des revendications sociales. Les larges profits obtenus par les capitaines d'industrie, prennent leur source dans l'*Invention* : c'est l'idée dominante et l'apport original de Leroy-Beaulieu.

Sa théorie pourrait être nommée *théorie de la génialité*, d'abord parce que l'auteur a une dilection toute particulière pour ce barbarisme, ensuite parce que ce

(91) Op. cité. éd. citée, p. 298 et sq.

(92) Op. cité. éd. citée, p. 184.

terme rend bien compte des tendances apologétiques qui sont les siennes, et enfin, parce que, étymologiquement, il exprime une idée d'aptitude ou de disposition naturelles qui semble être à la base de l'analyse (93).

La production, qui se réalise sur des éléments et par des moyens matériels, est essentiellement œuvre d'intelligence. L'esprit humain conçoit le but et ordonne les moyens : telle est l'idée, très française, qui sert de point de départ à M. Leroy-Beaulieu. Or, l'intelligence est très inégalement répartie, surtout en ce qui concerne cette espèce particulière que le langage courant désigne sous le nom « d'intelligence des affaires ». Qu'on n'objecte pas que, présente chez le personnel de direction, elle supplée aux capacités de l'entrepreneur, car ce personnel a dû être choisi et mis en place. Qu'on ne dise pas davantage que la capacité de direction s'acquiert et qu'elle est uniquement le résultat d'un travail et d'une formation progressive. Il y a du vrai dans ce point de vue, et tel entrepreneur obtiendra peut-être à force de travail et de méditation ce qu'un autre atteindra d'emblée. Mais, au fond, si grande qu'on veuille faire la part de l'effort et de la méthode, il faut réserver ce qui est la conséquence du « tact », de l'« intuition », en un mot des aptitudes naturelles.

Cette intelligence s'exerce dans deux domaines différents, mais qui, malgré la distance qui semble, de prime abord, les séparer, sont, en réalité, extrêmement voisins. Sous sa forme supérieure c'est *l'esprit d'invention* d'un Bessemer par exemple ou d'un Nobel (94) qui, par la découverte d'un procédé nouveau de fabrication, permet de réduire dans des proportions considérables le coût

(93) Ingénium, disposition *naturelle*.

(94) Op. cité, éd. citée, p. 198 et sq.

de production et donne, aux industriels qui ont les premiers connaissance du perfectionnement, l'occasion de réaliser d'importants bénéfices.

Sous sa forme la plus modeste, c'est *l'esprit de combinaison*, qui se rencontre chez les entrepreneurs même médiocres et qui peut s'exercer soit dans le domaine industriel (procédés de fabrication, technique des détails), soit dans le domaine commercial (adaptation au marché). Sous l'un ou l'autre de ces aspects, c'est toujours l'intelligence créatrice qui se manifeste ou, pour citer une formule heureuse de l'auteur, le « don de l'adaptation fructueuse ».

La théorie ainsi présentée a, pour M. Leroy-Beaulieu, à la fois une valeur d'explication et de justification. Elle rend compte de l'énormité de certains bénéfices et de leur caractère de variabilité extrême; et, du même coup, elle assoit sur des bases solides la légitimité du profit. Le revenu, d'abord, n'est pas nuisible, en dépit des suggestions socialistes; il n'est, en aucun façon, un prélèvement sur le consommateur ou sur l'ouvrier, puisque sa source doit être cherchée dans un perfectionnement des opérations de production. Bien mieux, il est essentiellement bienfaisant, car il faut y voir le résultat et le signe d'un service considérable rendu à la société. Soit, par exemple, le cas de Bessemer; on a évalué sa fortune à 25 ou 30 millions; mais a-t-elle été indûment acquise? Le prix moyen de l'acier, grâce à la découverte de l'inventeur, est tombé de 667 à 200 francs; n'imputons que le tiers de cette baisse au nouveau procédé; il reste encore un gain de 150 francs par tonne, ce qui, pour la production annuelle mondiale (10 millions de tonnes), fait une économie totale de 1 milliard et demi de francs. La fortune de l'inventeur ne représente donc que 2 %.

du gain réalisé par l'humanité en une année. Le raisonnement pourrait être étendu à presque toutes les inventions qui ont bouleversé la production contemporaine.

A ce « profit immédiat de l'humanité », se joint celui, non moins réel, qu'elle retire de l'émulation provoquée parmi les chercheurs, par de semblables exemples. Les gros profits sont le principe et le résultat « d'une chasse heureuse au progrès sous le régime de la liberté et de la pleine concurrence » (95). Sources de découvertes, ils constituent enfin le meilleur procédé de vulgarisation. Car le profit est par nature transitoire. Que se passe-t-il, en effet, quand un entrepreneur bénéficie d'un procédé nouveau de fabrication ? Ou bien il maintient le prix au niveau de ses concurrents (et son profit est accru de la marge de moindres frais); ou bien il consent une réduction de prix. C'est cette dernière solution qu'il adoptera en pratique dans la grande majorité des cas. D'une façon générale, on a tendance aujourd'hui, dans le commerce et dans l'industrie, à vendre beaucoup, en gagnant peu sur chaque unité de produit. Ainsi le flot des consommateurs sera détourné par l'industriel en question, des établissements de ses concurrents; ceux-ci seront contraints, s'ils ne veulent pas disparaître, à chercher quelque procédé supérieur ou à s'approprier le procédé nouveau. Dans l'un comme dans l'autre cas, le prix de vente s'abaisse finalement et le consommateur en bénéficie; par conséquent les profits exceptionnels sont transitoires. Quant aux profits moyens, M. Leroy-Beaulieu admet leur tendance générale à la baisse, pour des causes multiples : 1° la baisse du taux de l'intérêt, qui diminue le nombre des oisifs; 2° la civilisation mo-

(95) *Op. cit.*, éd. cit.

derne, qui augmente la considération dont jouissent les classes industrielles et commerçantes, et qui rend plus communes les aptitudes à l'entreprise; 3° enfin, la diminution des risques commerciaux et industriels.

Cette théorie rappelle par plus d'un point celle de l'américain *Walker* que nous aurons bientôt à exposer. Elle s'en rapproche par la distinction des profits courants et des gros profits qui sont l'objet plus particulier de l'analyse; elle en est voisine aussi par l'idée de l'influence prépondérante du facteur capacité et par la conception d'une échelle des capacités. Mais le mot de rente n'est pas prononcé, et nous verrons, en revanche, que c'est sur la notion et sur le mécanisme de la rente que s'édifie toute la théorie américaine.

Ajoutons que dans son « Essai sur la répartition des richesses », M. Leroy-Beaulieu développe une théorie assez sensiblement différente de celle que nous venons de résumer et, à maints égards, beaucoup moins précise. Il faut, pense-t-il, distinguer avec soin de l'intérêt et du salaire, même du salaire de direction, le profit qui constitue un élément tout à fait spécial offrant le double caractère d'être à la fois très personnel et très aléatoire. Quatre facteurs le déterminent : le **capital**, l'intelligence, la persévérance et la chance. Comme on le voit, la valeur explicative de cette théorie est infiniment moins grande que celle de la thèse de l'invention : et on est, ici, beaucoup plus près de la « littérature » apologétique libérale, que de l'Economique.

§ 2. — C'est en fondant son analyse sur une observation minutieuse de la vie des entreprises, et par un per-

pétuel recours au fait, que *M. Germain-Martin* (96) aboutit à des conclusions précises, conformes aux vues de la majorité des techniciens et des chefs d'industrie, et qui se composent autour de l'idée d'abaissement du prix de revient.

Le profit est un revenu *autonome* qui n'est réductible ni à l'intérêt, ni au salaire, ni à la rente, ni même à la quasi-rente en dépit de la souplesse de ce dernier concept et des services qu'il peut rendre, dans l'étude des revenus quels qu'ils soient. Le profit, de plus, est le revenu *concret* de l'entreprise, défini par la différence entre le prix de vente et les frais de production.

Son apparition résulte du double phénomène de l'unité des prix sur le marché, à un moment donné, et de la diversité des coûts, ce dernier élément s'expliquant par l'activité plus ou moins efficace de l'entrepreneur.

Le profit est donc un revenu essentiellement *personnel*, d'origine et de valeur humaines. Il apparaît comme la rémunération des qualités organisatrices de l'entrepreneur qui se manifestent par l'abaissement du coût de production. Son utilité sociale indiscutable est de susciter l'esprit d'entreprise, tout différent des capacités techniques ou directoriales, et plus indispensable que jamais aux sociétés économiques contemporaines.

Section III — La satisfaction des besoins sociaux

Au début de cette section s'impose, une fois de plus, la notion de continuité qui caractérise le développement

(96) *Cours de Doctorat*, 1924-1925.

de toute théorie économique. Le travail d'organisation, en effet, et à plus forte raison la réduction du coût, sont des fonctions sociales : inversement, la satisfaction des besoins de la société qui constitue l'idée centrale des systèmes que nous abordons, ne peut pas être obtenue sans un travail de combinaison intellectuelle et d'administration.

Cependant, les auteurs qui sont réunis ici forment un groupe aux contours assez bien définis pour plusieurs raisons : 1° Ils s'attachent à la fonction, sans s'inquiéter de savoir si elle se réalise par un travail proprement dit, ou une activité, ou la seule existence de l'agent, et surtout sans jamais assimiler étroitement le profit à un salaire; 2° Beaucoup de ces auteurs, et les plus importants relèvent de l'Ecole autrichienne et leur théorie du profit est en étroit rapport avec les théories de la valeur émises par cette école, pendant la seconde moitié du XIX^e siècle; 3° L'idée de fonction sociale conduit à légitimer le profit ou du moins à le considérer avec sympathie.

§ 1. — *M. Block* (97) définit l'entrepreneur celui qui produit pour autrui, à son propre compte. Il est rémunéré par le profit revenu concret et autonome qui est mesuré par la différence entre prix de revient et prix de vente. Ce n'est ni un intérêt, ni un salaire; ce n'est même pas un salaire de direction, car, lorsque l'entrepreneur accomplit un travail de cette sorte il remplit son rôle d'entrepreneur qui est précisément rémunéré par les

(97) *Les Progrès de la Science Economique depuis Smith, etc...*, Paris, Guillaumin, 1890, t. II, L. IV, Ch. XXX, p. 353 et sq.: Les Bénéfices de l'Entrepreneur.

bénéfices aléatoires. Le traitement, dont, en pratique, il se crédite périodiquement, n'est pas un véritable salaire, mais une avance sur le bénéfice probable.

Ce profit se caractérise par le service auquel il correspond : la *spéculation*. Spéculer est l'œuvre économique par excellence et consiste à prévoir les besoins et à faire effort pour les satisfaire. Cette opération complexe s'analyse en divers éléments : 1° l'initiative ou l'invention; 2° la réalisation de l'entreprise; 3° l'acte de prévoir et de supporter le risque.

M. Block pense être un des premiers à avoir exposé cette théorie de la spéculation ; il n'en trouve trace, avant lui, que chez un auteur italien assez peu connu en France (98). Mais, en réalité, elle ne diffère pas sensiblement des vues générales de *Gross* ou de *Mataja* dont les monographies ont paru en 1884.

§ 2. — M. V. *Mataja* (99), après avoir éliminé de sa définition de l'entreprise le capital et la coordination des facteurs, n'y retient que la notion de « production pour le commerce ». L'entrepreneur est celui qui prend à son compte cette œuvre de production. Son revenu est acquis, non pas comme conséquence d'un travail proprement dit ou d'une activité *stricto sensu*, mais à cause de l'existence même et de la position économique de celui qui le perçoit. C'est la rémunération d'une fonction sociale, une prime pour l'utilisation plus adéquate des biens productifs.

(98) G. Todde (*Note sulla Economia Politica*, 1887, p. 153), qui écrit : « Il profitto diventa, il *lucro della speculazione* conglobato al *salario* dovuto all' opera personale di chi la intraprenda. »

(99) V. Mataja. *Der Unternehmergewinn*, Vienne, A. Hölder, 1884.

Gross (100) voit de même dans le profit une prime pour la réalisation de la loi économique du moindre effort, et estime que cette idée fournit à la fois l'explication et la justification de ce revenu.

M. Porte (101) a résumé avec une grande précision, en y ajoutant plus d'une analyse originale et personnelle, les travaux de l'Ecole autrichienne. Nous nous arrêtons un peu longuement à sa théorie.

a) Le profit est défini : la différence entre le prix de vente et les frais de production, sans que l'on fasse entrer dans ceux-ci ni le salaire de l'entrepreneur, ni l'intérêt de ses capitaux propres. Comment le prix est-il donc supérieur au coût ? Spoliation répondent les uns qui voient dans le profit un phénomène de répartition. Supplément de valeur affirment les autres, qui font du revenu de l'entreprise, essentiellement un fait de production ; M. Porte se range à cette seconde opinion. Le profit s'intègre dans la théorie générale de la valeur, le profit est *une valeur*.

La thèse de la valeur-travail étant réfutée par les arguments classiques, M. Porte, après l'école autrichienne, fonde la valeur sur les besoins.

Au point de vue des besoins privés, il distingue l'échelle des besoins-types et celle des unités de besoins. Le passage d'un besoin-type d'indice supérieur à un besoin-type d'indice inférieur s'effectue quand l'indice de satisfaction (échelle des unités de besoins) devient égal ou inférieur à l'indice de préférence (échelle des besoins-types). La valeur d'un bien est mesurée par l'importance du besoin satisfait par la dernière unité de ce bien.

(100) *Die Lehre von Unternehmerngewinn*, Leipzig, Duncker et Humboldt, 1884 ; nous le retrouverons Ch. III, Section IV.

(101) *Entrepreneurs et Profits industriels*, th. Grenoble, 1901, 3^e P., Ch. I.

En ce qui concerne les besoins considérés au point de vue social, M. Porte écarte la théorie du couple-limite. Il part de ce fait que les marchandises sont vendues à un prix unique indépendant des estimations individuelles, fixé à l'avance par les conditions du marché.

Le prix est-il réglé par le coût de production ? M. Porte ne le pense pas. Si dans le coût on fait entrer le profit, comment expliquer les ventes à perte ? Si du coût on exclut le profit, celui-ci devient un revenu de monopole, inexistant en régime de libre-concurrence, et l'on ne peut admettre cette proposition qu'en amputant le profit de l'intérêt et du salaire, procédé illégitime tant du point de vue théorique, que pratique. De plus, si on poursuit l'analyse, pour déterminer la valeur des marchandises mêmes qui constituent le coût, de coût de production en coût de production, on retombe dans la théorie de la valeur-travail.

Il faut donc revenir à l'utilité et trouver l'origine de la valeur d'échange dans la faculté qu'ont les biens de pouvoir satisfaire des besoins sociaux. Le besoin social 1° a une réalité certaine : c'est la somme des besoins individuels de la collectivité considérée ; 2° peut être évalué, au moins avec une certaine approximation : la possibilité de prévoir et de réaliser sans erreur grave l'approvisionnement d'un régiment ou d'un lycée, nous en donne la preuve. Appliquée, non plus à des groupes restreints, mais, par exemple, à l'ensemble d'une nation, cette notion de besoin collectif devient celle même de besoin social (nourriture, vêtement, etc...) Entre les besoins sociaux, comme entre les besoins individuels, il y a une hiérarchie et la loi des jouissances décroissantes leur est applicable. Par conséquent, la valeur

d'échange d'un objet sera déterminée par l'intensité du besoin social satisfait par la dernière unité de cet objet.

Le rôle de l'entrepreneur, ou plus exactement sa fonction, consiste à *apprécier l'utilité finale sociale des objets*; il satisfait les besoins sociaux dans l'ordre de leur importance et fixe provisoirement le prix.

Des propositions contenues dans ce rapide exposé, M. Porte tire une théorie des profits normaux et une théorie des profits extraordinaires.

1° *Théorie des profits normaux.*

Le bien de jouissance immédiate est le bien susceptible de satisfaire sans modification les besoins sociaux. Les biens d'un degré ultérieur sont les biens qui, individuellement et sans modifications, ne peuvent satisfaire les besoins sociaux, mais qui donnent, par leur combinaison, un bien de jouissance immédiate. Sur les bases de cette distinction, on peut répartir les entreprises en deux classes.

I. — Entreprises qui ont pour objet des biens de jouissance immédiate. Elles constituent des spéculations : c'est-à-dire des opérations par lesquelles un bien est mis en réserve pour être livré au moment opportun à la consommation. Par exemple, une meule de foin est achetée à crédit pour être revendue sur place, le paiement, par hypothèse, n'étant effectué qu'une fois la meule revendue. Aucun capital n'intervient. Nous sommes en présence de l'acte spéculatif pur. Le profit réside dans la différence entre l'utilité sociale finale du foin à deux moments différents. Le rôle de l'entrepreneur a été de satisfaire le besoin social le plus intense, d'assurer au foin son maximum d'utilité finale.

II. — Entreprises qui ont pour objet la combinaison

des bien d'un degré ultérieur. Le problème est celui-ci : comment et pourquoi l'entrepreneur vend-il le bien de jouissance immédiate à un prix plus élevé que celui qu'il a payé pour se procurer les biens d'un degré ultérieur nécessaires à sa production ?

Ouvrons ici une courte parenthèse. Ces biens d'un degré ultérieur (pour l'entreprise envisagée)

— a) ou ne sont pas des biens de jouissance immédiate,

— b) ou sont des biens de jouissance immédiate.

1° Premier cas : ils ne sont pas des biens de jouissance immédiate. La valeur du bien de degré ultérieur est déterminée par la valeur du bien de jouissance immédiate qu'il contribue à produire; l'utilité sociale finale du produit fixe donc la valeur des biens productifs.

2° Deuxième cas : ils sont des biens de jouissance immédiate. Alors une comparaison s'établit entre l'utilité immédiate du bien et son utilité comme moyen de production.

On distingue déjà, par ce bref exposé, comment l'entrepreneur peut coopérer à la production; il combine des biens d'un degré ultérieur pour obtenir un bien de jouissance immédiate. Or nous savons que la valeur des des biens d'un degré ultérieur est déterminée par la valeur du bien de jouissance immédiate qu'ils produiront. Comment l'entrepreneur peut-il donc réaliser un surplus de valeur ?

Il faut distinguer, avec soin, deux hypothèses.

A) *Le bien d'un degré ultérieur ne peut servir à obtenir qu'un bien de jouissance immédiate.* La valeur du premier se règle sur l'utilité finale sociale du second; mais il faut tenir compte de la dépréciation du futur.

Un bien présent a plus de valeur qu'un bien futur. Or, le bien de jouissance immédiate, tant qu'il est en voie de formation, est un bien futur; sa valeur est donc dépréciée par rapport à celle qu'il prendra, quand il sera devenu un bien présent. Serrons les termes. Soit un bien de jouissance immédiate donné : 1° Il a, quand il est achevé, une valeur que nous appellerons *valeur actuelle*, 2° pendant toute la durée du procès de production, il avait une *valeur potentielle* qui se rapprochait de la valeur actuelle à mesure que le temps s'écoulait et que s'accomplissaient les différentes opérations de la production. Soient V_a la valeur actuelle; V_p la valeur potentielle; t_0 l'instant du commencement du procès de production; t_f l'instant où le produit est achevé. Pour t_0 on a $V_p < V_a$; puis V_p croît avec t ; enfin pour t_f on a $V_p = V_a$.

B) *Le bien d'un degré ultérieur sert à obtenir plusieurs biens de jouissance immédiate.* Appliquons le principe, indiqué plus haut, suivant lequel la valeur du bien d'un degré ultérieur est mesurée par la valeur du bien de jouissance qu'il sert à produire. Il faut dire ici « des biens de jouissance immédiate qu'il sert à produire » : on aboutit ainsi à une impossibilité. Il faudrait supposer qu'un même bien d'un degré ultérieur peut avoir plusieurs valeurs, suivant le bien de jouissance immédiate qu'il contribue à produire. Or, en fait, sur le marché, ce bien d'un degré ultérieur n'a qu'une seule et même valeur d'échange. Quel est donc, parmi les différents biens de jouissance immédiate produits, celui qui règlera la valeur du bien d'un degré ultérieur considéré?

Soit par exemple du grain, qui peut servir à la fabrication de la farine, ou à celle de l'eau-de-vie. La valeur des biens de production d'un degré ultérieur sera déter-

minée par la valeur du bien de jouissance le moins utile. Si c'était, au contraire, la valeur du bien de jouissance immédiate le plus utile, qui dût déterminer la valeur du bien d'un degré ultérieur, tout le grain, dans l'exemple précité, serait employé à confectionner de la farine. Donc, l'utilité finale sociale de la farine baisserait, et la valeur du grain baisserait aussi, jusqu'au taux nécessaire pour que la fabrication de l'eau-de-vie pût reprendre.

Ainsi apparaît une cause de profit autonome, l'unité de prix, sur le marché, d'un bien productif susceptible de concourir à la fabrication de marchandises de valeurs différentes. Dans l'exemple choisi, le grain n'a sur le marché qu'une valeur (fixée par la valeur minima, dans l'échelle des valeurs des biens de jouissance immédiate qu'il produira). Donc, tous les entrepreneurs achètent le grain au même prix, mais, selon qu'ils fabriquent tel ou tel bien de jouissance immédiate, ils touchent un prix différent, correspondant à l'utilité finale sociale différente de chacun de ces biens.

Représentons par P le profit; par V_n le prix d'achat du bien d'un degré ultérieur égal à la valeur fixée par le bien de jouissance immédiate produit, le moins utile. La valeur du bien sera égale 1° à la valeur du bien d'un degré ultérieur, c'est-à-dire à la quantité exprimant l'utilité finale sociale minima des produits, plus 2° la quantité exprimant l'accroissement de valeur résultant de la suppression de la « dépréciation du futur », plus 3°, — pour tous les entrepreneurs sauf pour celui qui donne le produit à utilité finale minima —, la différence entre cette utilité finale minima et les autres utilités finales de la série considérée. Cela peut se lire plus faci-

lement dans le tableau suivant que nous avons dressé pour fixer et résumer tout l'exposé :

ENTREPRISES	Valeur du Bien de degré ultérieur	Utilité finale sociale des Produits appréciée par l'entrepreneur	Même utilité non dépréciée par le Futur	Profit dans tous les cas	Profit résultant du prix unique du bien productif sur le marché
I	V_n	V_n	$V_n + d$	d	0
II	V_n	$V_n + a$	$V_n + a + d$	d	a
III	V_n	$V_n + b$	$V_n + b + d$	d	b
IV	V_n	$V_n + c$	$V_n + c + d$	d	c

A la dernière idée, se ramènent les profits réalisés par substitution à un bien productif anciennement employé, d'un bien productif d'utilité sociale inférieure (perfectionnement de la production) et aussi les profits obtenus par l'emploi de matières premières de qualité défectueuse.

Il y a donc *trois sources* des profits normaux.

A. — *La différence d'utilité finale sociale, d'un produit, à l'instant t et à l'instant $t + x$; soit u cette utilité à l'instant t ; U à l'instant $t + x$; P le profit, on a $P = U - u$.*

Remarques.

a) le facteur temps explique ici le profit.

b) Si l'on considère l'entrepreneur, le profit résulte d'un fait de prévision : il peut être positif, nul ou négatif selon que U est plus grand que u , égal à u , ou plus petit que u .

B. — *La différence de valeur entre les biens présents et les biens futurs.* Soit un produit ; V sa valeur quand il est acheté ; v , sa valeur ayant subi la dépréciation

du futur, c'est-à-dire telle que l'entrepreneur lui-même la déprécie (en raison des risques notamment), on a $P = V - v$.

Remarques.

a) Le facteur temps conserve son importance.

b) Si l'on considère l'entrepreneur, le profit résulte de la justesse avec laquelle il effectue sa dépréciation. Selon qu'il déprécie, de façon adéquate ou non, le bien futur, on a $V, <, =, > v$.

3° *La différence entre la valeur du bien d'un degré ultérieur* (bien productif) [mesurée par l'utilité finale du produit qui a l'utilité finale minima], *et l'utilité finale des autres produits, qui ont une utilité finale supérieure.* Soient deux produits d'une même série, c'est-à-dire demandant un même bien productif (exemple : farine et eau-de-vie, fabriquées avec du grain), soit V_n , l'utilité finale sociale de la farine et $V_n + a$, l'utilité finale sociale du grain on aura $P = [V_n + a] - V_n = a$.

Remarque.

L'unité de prix du bien productif est ici le fait essentiel. Les différents biens productifs ont une valeur mesurée, non par l'utilité finale sociale du bien produit effectivement, mais *par l'utilité finale du bien qui a l'utilité finale minima dans la série donnée.*

De l'ensemble de cet exposé, que nous avons présenté parfois sous une forme différente de la sienne, M. Porte tire deux conséquences : a) le profit est un revenu *légitime*; b) le profit est un revenu *normal* : il existerait même dans un régime de libre concurrence absolue. Sa source n'est, ni une situation de monopole, ni même l'acte d'échange à proprement parler, mais une différence de valeurs.

L'entrepreneur réalise un profit parce qu'il satisfait les besoins sociaux dans l'ordre de leur intensité. Il est, en ce qui concerne les produits, un créateur de valeur, et en ce qui concerne les personnes un répartiteur d'utilités.

2° *Théorie des profits extraordinaires.*

Le mécanisme normal du profit étant ainsi analysé, M. Porte signale la possibilité de profits exceptionnels qui peuvent être réalisés soit sur les frais de production, soit sur les prix de vente.

a) Profits réalisés sur les frais de production.

La valeur du salaire, jadis mal appréciée, réduite par l'impossibilité où l'ouvrier se trouvait de se déplacer et, par conséquent, de bénéficier peut-être d'une utilité finale sociale supérieure, sous-estimée par les patrons groupés en ententes, est actuellement plus exactement mesurée et plus rigoureusement défendue par l'ouvrier. On ne peut donc guère parler d'exploitation, comme cause de bénéfices exceptionnels.

Pour ce qui est des intérêts du capital, ils sont payés à leur juste valeur, les deux parties contractantes étant, l'une vis-à-vis de l'autre, sur un pied d'égalité.

Sur l'achat des matières premières, et sauf exception, le producteur ne réalisera pas davantage de gain extraordinaire. Pourtant, les acheteurs peuvent se réunir en ententes; de plus, le vendeur est dans l'obligation de vendre, soit pour empêcher la détérioration de sa marchandise, soit pour satisfaire ses créanciers, soit pour ne pas laisser improductif son capital-marchandises. En raison de cette inégalité de situation, — qui n'est pas du reste inévitable et varie suivant les cas d'espèces —, le producteur acheteur de matières premières pourra, dans certains cas, réaliser des profits exceptionnels.

Enfin l'entrepreneur peut bénéficier d'une prime indirecte à l'exportation, ou d'une rente, lorsqu'il a loué à bail pour une longue durée un terrain dont la valeur grandit.

a) Profits réalisés sur le prix de vente.

L'entrepreneur fait des profits exceptionnels : 1° en agissant sur les besoins sociaux (ex., par la réclame) ; 2° en faisant partie de cartels, trusts ou ententes de producteurs qui se rendent maîtres des prix (procédés de valorisation, prix imposés) ; 3° en bénéficiant d'un monopole de droit ou de fait ; 4° en profitant des situations favorables que peuvent lui créer les changes.

La légitimité de ces profits exceptionnels est une question d'espèces.

La conclusion de toute cette étude, c'est que le profit apparaît comme un revenu caractérisé par quatre traits.

1° Quant à son mode de distribution, c'est un revenu *originaire*, c'est-à-dire non stipulé, ni payé, mais résultant d'un ensemble complexe de circonstances économiques.

2° Quant à sa nature, c'est un revenu *unitaire*, c'est-à-dire qu'il se présente comme un tout, et non comme un groupe d'éléments hétérogènes.

3° Quant à son apparition, c'est un revenu *aléatoire*, c'est-à-dire qui peut devenir égal à zéro ou même prendre une valeur négative.

4° Quant à sa légitimité, c'est un revenu *naturel* (sauf exception) et qui ne relève nullement d'un fonctionnement pathologique de l'organisme social.

Dès lors, on comprend que le capital et le travail de l'entrepreneur puissent avoir une influence sur le profit : mais ils n'en sont pas les causes.

Le capital propre de l'entrepreneur permettra de ne pas emprunter du capital étranger. D'autre part, plus il sera important, et plus aussi la production matérielle, support et occasion de la production valeur, sera grande. Enfin, les frais de production ne croissent pas dans la proportion du capital employé. Mais cette cause d'accroissement du revenu de l'entrepreneur ne joue pas d'une façon illimitée; il peut se faire que le débit soit si grand que l'utilité finale sociale du produit soit insuffisante pour rémunérer l'entrepreneur. De même, le travail de l'entrepreneur fait économiser le salaire ou traitement correspondant, et, en assurant une meilleure organisation de l'entreprise, augmente la production matérielle; mais on ne peut, dans ce travail, trouver l'origine unique du profit.

La théorie de l'école autrichienne, reprise et enrichie par M. Porte, a de grands mérites. Elle est cohérente et s'intègre à une théorie de la valeur; et elle n'est pas entachée de ce parti-pris d'apologie qui, trop souvent, marque la pensée économique en matière de profit. Pour en faire une critique vraiment pertinente, il faudrait reprendre point par point la théorie de la valeur sur laquelle elle s'appuie et nous ne pouvons le faire ici.

Pour des raisons que nous aurons à exposer (102), le revenu de l'entreprise considéré comme *phénomène économique concret* est pour nous susceptible de *division*, mais non d'*analyse*. C'est-à-dire qu'on peut le **partager en** un certain nombre de tranches d'après un principe de classification quelconque, comme on peut diviser n'importe quelle unité en parties. Mais on ne saurait y trouver d'éléments organiques différents, préexistants, à

(102) L. II, 2 P. I : Définition du phénomène.

l'analyse et que l'investigation découvrirait sans les créer. En d'autres termes, on peut *considérer* une partie du profit *comme* salaire, intérêt, etc... mais il n'y a pas dans le profit *un* salaire + *un* intérêt, etc... De notre exposé même ressortiront les points par lesquels la conception générale de M. Porte et la nôtre s'apparentent et se séparent. (103).

Du reste, dans un langage nouveau et avec une méthode dont il convient d'admirer la subtilité et la parfaite cohérence, ce sont des idées très classiques et somme toute moins neuves qu'elles ne paraissent de prime abord, que réunit la théorie dont nous poursuivons l'examen. Quand on s'efforce de les préciser par un exemple et de les transporter dans le domaine de la pratique, on s'aperçoit que les trois sources de profits normaux mentionnés plus haut sont en somme : 1° la variation des prix dans le temps; 2° l'exact calcul du prix de revient; 3° la réduction du coût de production.

En effet, reprenons l'exemple de la meule de foin, achetée aujourd'hui et revendue dans un mois. L'utilité finale sociale du foin a augmenté, ce qui veut dire pratiquement que son prix s'est élevé. L'entrepreneur, qui a prévu cette oscillation, bénéficie de la marge qui existe entre le prix qu'il aurait pu obtenir aujourd'hui, et celui qu'il obtiendra effectivement dans un mois. L'entrepreneur satisfait la plus grande utilité sociale finale; ou si l'on veut, en d'autres termes équivalents, le profit est le résultat de l'exacte prévision du mouvement des prix. Or le véritable problème n'est pas de montrer que la hausse des prix ouvre des possibilités de profit, mais de déterminer pourquoi et comment. Et surtout il faut éta-

(103) Même référence : Conclusion du chapitre cité.

blir dans quelle mesure l'entrepreneur, par son calcul propre, exerce une influence sur les prix.

D'autre part que signifie exactement cette proposition qu'une seconde source de profit réside dans la différence de valeur entre biens présents et biens futurs? Soit un produit concret. Comme bien présent, c'est-à-dire une fois achevé et porté sur le marché, supposons qu'il ait une utilité finale sociale égale à 20. Comme bien futur, c'est-à-dire dans la pensée et selon l'évaluation de l'entrepreneur pendant le cycle de production, il n'a qu'une valeur de 15, la cote de dépréciation du futur étant par hypothèse de 5. Qu'est-ce que cela signifie en pratique? Cela veut dire que l'entrepreneur achètera les biens d'un degré ultérieur « sur le taux de cette valeur réduite. » (104) C'est-à-dire qu'il estimera que son coût ne doit pas dépasser 15. En d'autres termes : un prix de revient judicieusement établi est calculé d'après le prix probable de vente (prix des marchés antérieurs avec ou sans corrections). Poussons encore plus loin : pour-quoi notre entrepreneur déprécie-t-il de 5 la valeur du produit? en raison du risque, nous répond-t-on. Mais alors de deux choses l'une : ou bien 5 exprime exactement le risque couru et le compense de façon mathématique : auquel cas c'est un élément du coût et non un profit; ou bien 5 est nettement supérieur à la valeur de ce risque et apparaît comme une majoration du coût, rendue possible par l'état du marché. Et la question est précisément de savoir quand, pourquoi et comment un surplus au-dessus du coût apparaît.

Passons enfin à la troisième source de profit normal. Un même bien d'un degré ultérieur, dit-on d'abord, est

(104) M. Porte, op. cité, éd. citée, p. 159.

vendu à un prix unique, alors qu'il peut servir à la production de biens de jouissance immédiate de valeurs très différentes. D'où, pour les producteurs des biens de jouissance qui ont la valeur la plus élevée, une marge de profit. Qu'il y ait dans cette constatation une part de vérité, nous ne songeons pas à le nier; mais elle reste très théorique et dans bien des cas éloignée de la vie économique réelle. Tant qu'on reste dans l'abstraction, la construction est intacte : une même matière première, achetée au même prix peut donner des biens de valeur très différente. Qu'on s'efforce de traduire l'idée dans un exemple concret, on est immédiatement gêné. Ainsi c'est bien toujours du bois qui est employé pour les travaux de charpente et d'ébénisterie, mais ce n'est ni le même bois, ni surtout un bois de même prix, et les exemples pourraient être multipliés à l'infini.

Enfin, que la substitution d'un bien productif peu coûteux à un bien productif plus cher, soit une occasion de profit, voilà encore un point sur lequel tout le monde est d'accord. Mais, bien loin d'être en présence d'une idée nouvelle, on retrouve, exprimée du reste avec précision et englobée dans un système très cohérent, la vieille notion de réduction du coût.

En ce qui concerne la légitimité du profit, il ne nous semble pas qu'une démonstration convaincante soit fournie. A vrai dire, le problème n'est pas, à proprement parler, posé, et l'on aurait tort de faire grief de l'absence de préoccupations doctrinales, à une théorie qui est résolument descriptive. Notons cependant que le seul fait de donner aux biens leur utilité sociale finale maxima, n'est pas inévitablement le résultat d'une fonction bienfaisante. Prenons un besoin social élémentaire, par exemple, le besoin de nourriture et supposons que, dans

une collectivité donnée, il se manifeste avec une intensité croissante. L'individu qui possède des vivres et qui attend, que le besoin s'exaspère, pour les vendre, leur confère une utilité sociale finale de plus en plus grande. C'est le type de stockeur en cas de famine : accomplit-il une fonction économique éminemment bienfaisante ? En réalité, cette théorie de l'utilité finale sociale est purement descriptive, et il ne faut pas essayer d'en tirer ce qu'elle ne contient pas, c'est-à-dire une justification du profit.

De même, évaluer « à ses risques et périls » les besoins sociaux, c'est bien exercer une fonction, mais cette fonction n'est bienfaisante que *si l'évaluation est exacte* ; et c'est seulement dans ce cas et sous cette réserve, qu'on peut parler de rémunération d'un service.

En résumé, cette théorie ne démontre pas :

1° que le profit ne soit *que* la rémunération de la fonction de l'entrepreneur, ni qu'il y ait toujours une proportion entre la rémunération et le service rendu ou l'activité dépensée ;

2° que la forme de l'entreprise remplisse *mieux* la fonction de satisfaction des besoins que d'autres systèmes sociaux, par exemple le collectivisme. Mais, encore une fois, ce n'est pas le problème d'économie normative que se propose la théorie que nous venons d'examiner.

§ 3. — C'est aussi à la notion de fonction, que font appel certains auteurs allemands, pour rendre compte du profit ; du reste ils sont loin de l'approfondir autant que l'Ecole autrichienne.

Schäffle (105) voit dans le profit, une indemnité pour prestation fonctionnelle, la fonction de l'entrepreneur consistant essentiellement à combiner les forces productives, au moyen d'une utilisation spéculative du capital.

Wagner (106) de même, considère les capitalistes comme des « fonctionnaires » chargés de l'utilisation du capital national, et le profit comme un revenu perçu à l'occasion de cette fonction.

Section IV — L'Assomption du Risque

L'objet de cette section est l'exposé des théories qui font du risque *per se* le critérium de l'entreprise, et de celles qui, dans son revenu global, distinguent, comme un élément autonome, la prime pour le risque.

§ 1. — Pour l'allemand *Thünen*, le profit, ou revenu global de l'entreprise, est une somme de deux éléments distincts : 1° le gain de l'entreprise, 2° la rémunération de l'industrie.

a) Le gain de l'entrepreneur, défini comme un surplus, est ce qui reste du revenu industriel dont on a retranché : 1° les intérêts du capital, 2° la prime d'assurance contre l'incendie, le naufrage, la grêle, etc..., 3° les gages du directeur. Ce surplus est accidentel, et ne se dégage ni pour tous les exercices, ni dans tous les établissements (107).

(105) *Das Gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft*, 1873, *Bau und Leben des Sozialen Körpers*.

(106) *Allgemeine oder Theoretische Volkswirtschafts Lehre*, Leipzig, 1879.

(107) *Le Salaire naturel*, traduction Wolowski, p. 114 ; cf. aussi *Der isolirte Staat*, 2 Th., et Un examen critique dans Pierstorff, op. cité, p. 164 et sq.

Son fondement et sa cause d'apparition, — en dépit de la concurrence —, résident dans ce fait qu'il n'y a pas de compagnie d'assurance qui prenne à charge tous les risques inhérents à l'entreprise. Une baisse survenue brusquement dans les prix, peut faire perdre à l'agriculteur, à l'industriel, au commerçant, la totalité de son capital et, contre semblable éventualité, il n'est pas d'assurance possible. L'entrepreneur assume donc, quelque parfaitement assuré qu'il soit, un risque dont le profit est la contrepartie.

Une objection se présente : quand l'entrepreneur établit ses prix, il le fait sur des moyennes que lui fournit l'expérience, et, s'il est exposé à souffrir des baisses, il bénéficie, en revanche et de la même façon, des hausses; n'y aurait-il pas compensation et le titre au dédommagement ne va-t-il pas s'évanouir ?

Mais cette compensation, selon Thünen, n'est qu'apparente; en effet, il faut distinguer les sociétés, dans lesquelles chaque actionnaire ne risque qu'une partie de son avoir, et l'entrepreneur individuel, dont toute la fortune est en jeu. Quand une fraction seulement de notre patrimoine est aventurée, les chances de gain compensent les chances de perte. Je possède 1.000 et je risque 5 : psychologiquement, la crainte de perdre 5, la joie que j'éprouve à les gagner, sont équivalentes; et en fait, si je perds aujourd'hui 5, pour les gagner demain, perte et gain sont compensés. Mais il en va tout autrement si je jette sur le tapis l'ensemble de mon avoir. Je possède 1.000 et je risque 1.000 : si je les perds, aucune compensation n'est possible ; financièrement, je n'existe plus; si je les gagne, au contraire, je double simplement les biens dont je jouissais auparavant. Dans les deux exemples, la situation du joueur est donc très

différente : ni psychologiquement, ni en fait, on ne peut mettre en balance la ruine totale et un accroissement de jouissance, même très grand.

Pour que le recrutement des entrepreneurs soit assuré, il faut donc que les chances de gain excèdent les chances de perte; en d'autres termes, qu'un surplus annuel s'accumule, dans la bourse de l'entrepreneur, qui constitue une prime contre le risque éventuel d'un désastre total. Sinon un homme suffisamment riche et intelligent pour faire des études et acquérir des connaissances qui le préparent, dans la même mesure, au fonctionnarisme ou à la carrière des affaires, ne consentirait jamais à choisir la seconde voie (108).

« Dans la mesure dans laquelle la perte d'une partie ou de tout l'avoir est plus sensible, qu'elle enlève plus de bonheur et de contentement qu'une augmentation de l'avoir égale à la perte ne puisse ajouter au bien-être, dans cette même mesure, la probabilité du gain doit dépasser les probabilités des pertes de l'entrepreneur industriel » (109)

Par là on voit que Thünen ne reste pas conséquent avec lui-même, jusqu'au bout :

1° Il considère le profit comme une prime contre la ruine totale de l'entrepreneur; risque contre lequel celui-ci ne peut, en aucune façon, selon les formes ordinaires, s'assurer.

2° Il fait intervenir cette considération que, même en ce qui concerne *une partie* de l'avoir, l'accroissement de bien-être résultat du gain, n'est pas comparable à la diminution de bien-être résultat de la perte; ou, du moins,

(108) Op. cité, éd. citée, p. 114.

(109) Op. cité, éd. citée, p. 115.

que le plaisir qui résulte du gain, n'est pas comparable à la peine qui est la conséquence de la perte.

Les deux points de vue sont, par conséquent, mêlés.

b) A côté du gain de l'entrepreneur, Thünen place la rémunération de l'industrie.

Il semblerait, à première vue, que l'entrepreneur dût prélever à titre de salaire, pour son travail d'organisation et de contrôle, l'équivalent exact de ce qu'il donnerait à un directeur qui remplirait, à sa place, cette double fonction; mais les situations sont, au fond, très différentes. Dans les périodes difficiles, qui mettent en jeu sa fortune et son honneur, l'entrepreneur travaille en réalité *constamment*; la recherche du remède à appliquer à la situation le possède « et le sommeil fuit sa couche » (110); au contraire le salarié, si consciencieux et si capable qu'il soit, ne connaît rien de cette terrible responsabilité. Elle a l'avantage de tendre jusqu'à l'extrême les facultés intellectuelles et de les diriger sur un seul objet; et ainsi elle est source d'invention. Le travail de l'entrepreneur, selon Thünen, est d'un rendement supérieur à celui du directeur appointé quel qu'il soit. Aussi convient-il qu'il bénéficie, comme un inventeur quelconque, de ces inventions ou procédés qu'une angoissante nécessité lui a fait découvrir.

Ainsi se justifie une rémunération supérieure à celle du salarié puisque la peine et les résultats de l'activité de l'entrepreneur sont différents. C'est un phénomène analogue à celui qui rend le travail à la tâche beaucoup plus productif que le travail à rémunération fixe (111). En mettant les choses au mieux, dans ce second cas,

(110) Op. cité, éd. citée, p. 115.

(111) Op. cité, éd. citée, p. 117.

l'obligation morale seule ou une surveillance étroite excitent la productivité du travailleur consciencieux, tandis que, dans le premier cas, c'est l'intérêt qui le pousse.

Mais, pour Thünen comme pour Smith, le fait fondamental c'est l'entreprise, c'est-à-dire la mise en œuvre du capital qui donne un revenu net, après la restitution de tous les frais et paiements. Ce revenu net comprend deux parties : « le profit industriel, et l'utilité retirée du capital. En retranchant le profit du revenu net, on trouve la valeur de l'utilité du capital, d'après laquelle se détermine le taux de l'intérêt ». (112).

La classification de Thünen donne le tableau suivant :

Revenu brut	{	Frais d'exploitation	{	1 Gain de l'entrepreneu
		Revenu net		2 Rémunération de l'in- dustrie
			{	1) Profit
			{	2) Intérêt

Quel jugement porter sur ces explications ? Thünen, en réalité, analyse le profit d'un point de vue normatif, c'est-à-dire en s'efforçant de dégager les *titres* en vertu desquels on le perçoit. De cette méthode, qui n'est pas uniquement descriptive, on pourrait déjà lui faire grief ; mais, même si l'on admet la façon dont il pose le problème, il faut noter que la justification présentée n'est pas très convaincante. Que certains entrepreneurs œuvrent dans l'angoisse, c'est un fait d'observation auquel nul ne contredira ; que la nécessité soit source d'invention, voilà une constatation de simple bon sens. Mais ils sont nombreux aussi les hommes d'affaires qui récoltent sans avoir semé, et auxquels la gravité d'une

(112) Op. cité, éd. citée, p. 118.

situation est impuissante à octroyer ces aptitudes que la nature leur a refusé, ou cette compétence technique à l'acquisition de laquelle ils n'ont pas su appliquer leurs efforts. De plus, l'actionnaire, qui ne travaille pas et dont le patrimoine personnel est sauf, reste en dehors de la justification de Thüinen. Ajoutons enfin, que l'on conçoit assez mal la prime d'assurance dont il parle; puisqu'il y a des faillites, il est clair que le profit ne couvre pas le risque de ruine qui pèse sur l'entrepreneur. La théorie n'a donc plus qu'une portée très limitée; elle se borne à exprimer que, dans certains cas, les profits accumulés permettent de parer aux difficultés d'un exercice déficitaire, et qu'alors ils *jouent le rôle* d'une prime d'assurance. Mais cela ne renseigne pas sur les circonstances d'apparition ni sur les caractères du revenu de l'entreprise.

§ 2. — *Von Mangoldt* ⁽¹¹³⁾ analyse avec soin le concept d'entreprise. Historiquement, il oppose l'économie fermée (*Eigengeschäft*), à l'économie d'échange (*Verkehrsgeschäft*); dans la première il ne saurait être question d'entrepreneur, car on ne peut déterminer si c'est en qualité de producteur ou de consommateur que l'individu supporte le poids du risque. Tel est, en effet, le critérium : l'entrepreneur est « la personnalité économique sur laquelle tombe le risque » (*die wirtschaftliche Persönlichkeit auf welche die Unsicherheit des Erfolges fällt*). ⁽¹¹⁴⁾. Cette forme économique de l'entreprise offre de nombreux avantages, entre autres : 1° l'économie des moyens de production, 2° une satisfac-

(113) La théorie de *Von Mangoldt* est très complexe, mais c'est la notion et l'étude de l'élément risque, qui en font l'originalité.

(114) *Die Lehre von Unternehmengewinn*, Leipzig, 1855. Cf. un résumé dans Pierstorff, op. cité, éd. citée.

tion adéquate et opportune des besoins sociaux, 3° la stabilisation des prix.

Quant au revenu de l'entreprise, il peut se décomposer en trois éléments :

1° *Un salaire et un intérêt (Unternehmerzins und Unternehmerlohn).* La conception de ce salaire est très particulière; Mangoldt entend par *Unternehmerlohn*, la rémunération des seuls services que l'entrepreneur ne pourrait pas rendre ailleurs que dans son entreprise, qu'il ne pourrait pas louer (*die nicht verdingbar sind*). Aussi bien, certains capitaux peuvent n'avoir aucune valeur pour un tiers, ou prendre, quand ils sont déplacés, une productivité inférieure à celle qu'ils avaient lorsqu'ils étaient « entrepris » par leur propriétaire. Ce supplément de productivité résultant de l'emploi des capitaux par celui auquel ils appartiennent constitue l'*Unternehmerzins*.

2° *Une rente d'entreprise (Unternehmungsrente).* Par rente, Mangoldt entend toute prime de rareté (*Seltenheitsprämie*) résultant de ce que certains éléments économiques ne peuvent pas être multipliés à volonté et, par conséquent, sont l'objet d'une offre inférieure à la demande. Pour ce qui est de l'entrepreneur, il faut distinguer : a) la rareté des capacités personnelles (*Unternehmerlohnrente*); b) la rareté des capitaux nécessaires (*Unternehmerzinsrente*); et c) la rareté de la réunion des deux éléments précédents (*Unternehmerrente im engeren Sinne*). (115). Enfin, Mangoldt indique qu'à toutes ces rentes, s'ajoute encore, pour les grandes entreprises, une *Grossunternehmerrente* résultant des circonstances de

(115) Rapprocher de la théorie de Marshall sur les trois prix : 1° d'aptitude et d'énergie ; 2° de capital ; 3° d'organisation, cf. Ch. III, Section III.

la grande production, qui exige des capacités directoriales très rares, des masses de capitaux particulièrement importantes, et qui, en revanche, permet de restreindre considérablement les frais de production.

3° Une prime pour le risque (*Gefahrspämie*). C'est l'élément sur lequel Mangoldt insiste le plus : Quand on voit avec quel soin il s'attache à préciser qu'il ne s'agit pas d'un simple amortissement, mais d'un gain positif, on est tenté de se demander si le terme de prime est bien choisi.

L'économiste allemand ne craint pas de fixer son analyse par des notations mathématiques, sans qu'il soit du reste gêné par le rapprochement des éléments les plus hétérogènes. Soit K le coût; U le nombre des entreprises de la branche considérée; G le nombre des entreprises qui réussissent; E la douleur résultant de la perte (*Entsagung, Entbehrung*); B le contentement résultant du gain (*Befriedigung*). L'évaluation subjective du risque (*subjektive Schätzung*) est donnée par la formule générale :

$$\frac{K. U. E.}{G. B.}$$

$$\frac{K. U.}{G.}$$

et le calcul objectif du risque par la fraction :

$$\frac{K. U.}{G.}$$

$$\frac{K. U.}{G.}$$

Des faits classés avec soin et des précisions sur la notion de *Gefahrspämie* nous seraient un plus utile secours que ces formules; nous craignons qu'elles n'affligent les mathématiciens, sans apporter aux économistes la joie de clartés nouvelles.

§ 2. — Nous touchons à l'un des exposés théoriques

les plus complets et les moins connus en France que l'on ait donnés de la théorie du risque. C'est la *Risk Theory* du P^r Hawley (116). Nous nous y arrêterons un peu longuement.

L'entreprise est, pour lui, essentiellement, l'acte de prendre le risque (*risk taking*) et l'entrepreneur est l'agent économique qui exerce cette fonction (*risk taker*). Le risque est le caractère spécifique nécessaire et suffisant de l'entrepreneur et de l'entreprise; encore important-il de déterminer sa nature.

Le P^r Hawley exprime sa pensée vraie, par la terminologie même qu'il emploie : il s'en explique dans une courte note placée en tête de l'article « *Enterprise and Profit* » (117). Il oppose *entreprise* à *venture* et retient le premier terme parce qu'il exprime une idée de *fonction économique* et non pas uniquement d'opération hasardeuse. La différence entre les deux qualificatifs français aventureux et entreprenant fait sentir, quoique très imparfaitement, la nuance.

D'une façon plus précise, il oppose trois acteurs du processus économique : 1° l'entrepreneur (*enterpriser*); 2° le spéculateur (*speculator*); 3° le joueur (*gambler*). Tous trois assument des risques, mais de caractère si différent, qu'ils sont à peine susceptibles d'une dénomination commune. La limite n'est pas toujours d'une netteté parfaite entre la seconde et la troisième classe; voici la différence que semble établir le P^r Hawley. Le risque spéculatif a pour assiette des biens économiques et implique qu'à un moment donné, ces biens sont soumis à un droit de propriété; pour les spéculateurs considérés

(116) *Quarterly Journal*, avril 1892, et surtout *Enterprise and Profit*, 1901, p. 75 et sq., en enfin *Reply to final objections to the Risk theory of Profit*, p. 603, et sq.

(117) *Q. J.*, 1901, p. 82 et sq.

comme classe, les chances de gain et les chances de perte se balancent. Au contraire, pour les joueurs envisagés comme classe, les chances de perte dépassent, et de beaucoup —, les chances de gain. Mais pour chaque *gambler* le fait de tenter le hasard constitue, par soi-même, un bien; de sorte que chaque individu de cette catégorie consentira à assumer une part de risque, bien qu'il sache que ce risque se tourne inévitablement contre la classe des joueurs prise dans son ensemble. L'*entreprendre* par opposition aux deux individus précédents, seul, dans le monde économique, assume le *risque productif*. Son activité présente cette double qualité d'être : 1° *économique*, au sens propre du mot, c'est-à-dire de susciter l'apparition de formes utiles, 2° *incertaine* quant au résultat individuel qu'elle produit. Et cette idée donne, selon M. Hawley, une classification adéquate des risques, dans la société industrielle moderne, en risques productifs et risques improductifs. Nous verrons, du reste, qu'elle se rattache à un autre concept essentiel de l'auteur la distinction entre production (ensemble des actes qui transforment la matière économique, en vue d'une utilité plus grande) et distribution (ensemble des actes qui répartissent une somme d'utilités donnée).

Le profit est donc bien la rémunération du risque (*reward of risk*), mais d'un risque déterminé, le risque industriel ou productif.

A cette théorie, un certain nombre d'objections ont été faites auxquelles l'auteur estime avoir répondu victorieusement. Ce sont notamment celles des Professeurs *Haynes, Clark et Carver*.

M. *John Haynes* se refuse à voir dans l'assomption du risque la caractéristique *exclusive* de l'entrepreneur. Le risque est l'accompagnement le plus ordinaire de toute

activité économique, quelle qu'elle soit. Le capitaliste, qui consent à engager des fonds dans une entreprise particulièrement périlleuse, court, évidemment, un risque. Dans l'intérêt qu'il touche, et qui est supérieur au taux moyen (*gross-interest*), il y a certainement une prime pour le risque. Faudrait-il parler de profit et tout prêteur audacieux serait-il un entrepreneur ? Bien mieux, le travailleur lui-même assume un risque : sa personne, son temps, ses salaires futurs, en sont l'assiette. Faut-il, pour autant, conclure qu'il accomplit œuvre d'entreprise ? On serait ainsi conduit à se demander, non qui est entrepreneur, mais qui ne l'est pas. Et ce dilemme surgit : ou admettre que certains agents qui courent un risque ne sont pas entrepreneurs (ce qui est introduire l'arbitraire dans la classification), ou attribuer cette qualité à tous ceux sans exception qui assument un risque (ce qui aboutit à une conception artificielle et inutile de l'entrepreneur).

En réalité, pense M. Haynes, — et c'est la construction après la critique —, l'entrepreneur est une espèce spéciale de travailleur « *special kind of laborer* ». Les deux facteurs fondamentaux de la distribution sont le capital et le travail ; mais le travail peut revêtir les formes les plus diverses. L'entrepreneur est l'agent économique qui coordonne capital et travail, que le capital soit sa propriété ou seulement l'objet de sa gestion, et le profit est la rémunération de cette situation mixte, privilégiée, de travailleur et de capitaliste. « Si nous pouvions découvrir ce que serait son revenu s'il prêtait son capital à d'autres, et aussi s'il louait à d'autres ses services, de manière à courir le même risque et à accomplir la même somme de travail qu'il accomplit comme entrepreneur, la différence entre ce revenu et le revenu

total qu'il reçoit comme entrepreneur représenterait la rémunération de sa double fonction (de capitaliste et de travailleur) laquelle précisément peut être appelée profit » (118).

Ces objections ne semblent pas pertinentes au Professeur Hawley.

Il est parfaitement exact, selon lui, que tous les revenus économiques concrets soient *composites* et que l'on puisse, à l'origine du salaire, comme de l'intérêt, découvrir un élément de risque ; mais cette incertitude, qui existe au fond, ne se retrouve pas dans la forme de ces revenus. Ils apparaissent tous, en effet, comme des sommes fixes, déterminées par l'accord des parties, avant l'opération productive. Le profit, au contraire, se précise au cours même de cette opération. Il est un « *résidu indéterminé* » (*undetermined residue*), dont le montant n'est fixé que dans les bilans périodiques.

Par ailleurs, il ne faut pas demander à la théorie du risque ce qu'on ne demande à aucune autre théorie des revenus (rente, salaire, intérêt). Où trouver en effet un propriétaire « *à l'état pur* » qui ne soit pas, en même temps, capitaliste et travailleur. Un travailleur « ne possède-t-il pas au moins une blouse » (119) parfois un lopin de terre ? Le capitaliste n'est-il pas, aussi, un propriétaire et un travailleur ? La distinction de ces différentes classes se fait, d'après leur *fonction économique prédominante* ; et retenir, pour caractériser l'entrepreneur, un trait qui lui est *exclusivement* propre, c'est, presque à coup sûr, donner une définition irréaliste.

(118) Q. J., article cité, p. 78.

(119) Notamment indiqué dans la note du Q. J., 1901, p. 456.

La classification actuelle des revenus est une classification fonctionnelle. Or la vie économique moderne a fait surgir aux côtés du travail, de la propriété de la terre et de celle du capital, un nouveau titre au revenu, l'entreprise. La caractéristique *non exclusive mais essentielle* de cette nouvelle fonction est l'assomption du risque; il n'y a donc aucune bonne raison pour ne pas admettre : 1° que le risque définit l'entreprise ; 2° qu'au risque correspond une forme particulière de revenu, le profit. Du reste il y a, dans les vues de M. Haynes, un certain flottement. De ce que l'entrepreneur est une espèce de travailleur, il devrait conclure que le profit est une espèce de salaire; or il semble admettre que le profit a, au contraire, pour origine une situation de monopole, la position privilégiée de celui qui est à la fois capitaliste et entrepreneur.

Le concept courant de profit doit, pour M. Hawley, servir de guide dans ces recherches. Or, sous ce rapport, le profit est à la fois un revenu *résiduel* et un revenu *composite*. Le profit, dans l'acception ordinaire du terme, est un résidu indéterminé, dans lequel l'analyse peut discerner salaire, intérêt, rente. Or la conception de Haynes du profit comme un salaire particulier est en désaccord avec les deux points de vue, puisque le salaire est un revenu stipulé et dont le titre (travail) est unique. Sous son autre aspect — l'entreprise étant considérée comme une espèce de monopole —, la théorie n'est pas davantage admissible. Le monopole en effet n'est pas une fonction économiquement productive, mais un simple mode de distribution; les monopoles n'augmentent pas la somme des utilités, à un moment donné; on ne peut donc considérer les gains de monopole comme une espèce autonome de revenus, aux côtés du salaire, de l'intérêt,

de la rente. Du reste, la formule finale de M. Haynes est théoriquement aussi bien que pratiquement inadmissible; on ne peut pas concevoir que l'entrepreneur loue ses services ou son capital à un tiers « **en courant les mêmes risques** » que dans l'opération d'entreprise.

Plus fondées sont les objections de M. Clark, au moins si l'on adopte, pour point de départ, la conception très particulière qu'il a de l'entrepreneur. Pour lui, c'est le « coordinateur » du capital et du travail, et rien de plus : (*the coordinator of capital and labour*). Sa fonction essentielle est d'établir des relations au sein d'un même établissement ou entre des établissements différents ; mais il ne réalise, personnellement aucun apport ni en capital, ni en travail. Dès lors le profit pur (*pure profit*) est la catégorie idéale de revenu qui correspond à l'analyse de cette fonction. L'entrepreneur, en tant que tel, ne saurait rien risquer puisqu'il ne possède pas un dollar; c'est donc le capital qui assume le risque.

M. Hawley répond par la critique de cette conception du « *coordinator of capital and labour* ». Cet entrepreneur « à l'état pur » est une abstraction, dont la réalité n'offre aucun exemple; c'est un motif de douter, et de penser que cette coordination doit être entendue comme une opération active et non passive; l'entrepreneur **n'est** pas seulement une occasion de coordination; il est l'agent de cette coordination; il est, à la fois, travailleur et capitaliste. Mais nous retombons, par là, dans les difficultés de la qualification de son revenu. L'agent de coordination est une espèce de travailleur ou de « monopoleur » et les objections qui résultent du caractère déterminé du salaire ou du caractère improductif du monopole reprennent leur force.

En réalité, selon M. Hawley, l'entrepreneur est bien

un *coordinator*. Mais il est un *coordinator* responsable, c'est-à-dire soumis au risque par le fait de la propriété; cette propriété, pour M. Clark, simple accident, est pour M. Hawley essentielle. Sans doute il est impossible de réaliser l'opération d'entreprise sans faire un acte de coordination, ou même sans consentir un effort physique, si minime soit-il; mais il en va de la sorte pour toute autre espèce de revenus. Le prêteur qui cherche un emprunteur déploie une certaine somme d'activité; nul ne pense cependant à assimiler l'intérêt à un salaire. Si la recherche du placement est accomplie avec diligence et habileté, le revenu du prêteur se trouvera peut-être augmenté; ce n'est pas pour autant qu'il changera de nature. Ce qui donne à l'entrepreneur sa physionomie propre, c'est son mode de rémunération incertain, manifestation de l'assomption du risque. Supprimez l'incertitude du revenu, même si l'acte de coordination demeure, le caractère d'entrepreneur disparaît. C'est le cas du courtier (*broker*) dont, selon M. Hawley, le revenu s'analyse simplement en salaires et gains de monopoles. Il achète une marchandise donnée, la fait facturer par le vendeur et la revend au même prix au consommateur; puis il envoie un compte de courtage soit, au vendeur, soit à l'acheteur, soit aux deux; ce courtage doit être économiquement considéré comme un salaire. Si le courtier fait preuve d'une habileté particulière et obtient, en réalité, beaucoup plus que le service qu'il rend, ce supplément s'analyse en un revenu de monopole. Dans ce cas, nous sommes bien en présence du fait de la propriété et de l'acte de coordination. Pourtant, il n'y a pas profit, ce genre de rémunération n'apparaît que lorsque se trouvent réunis, à la fois, la propriété et le risque.

En résumé, et pour ramener la discussion à deux définitions antithétiques : le *coordinator* est l'agent qui, dans l'œuvre productive, fait le *choix* soit pour autrui, soit pour son propre compte, l'*entreprendre* est celui qui prend à son compte les conséquences du choix. Par conséquent, conclut M. Hawley, quand les deux qualités se trouvent réunies dans la même personne, les résultats du choix lui reviennent en tant qu'*entreprendre per se* et non en tant que *coordinator per se*.

Reste une dernière critique, celle du Professeur Carver (120). Pour lui la difficulté principale n'est pas d'admettre que l'entrepreneur soit un *risk taker*, mais d'assimiler le profit à la récompense pour l'assomption du risque. « Le fait que l'entrepreneur soulage les autres de leurs risques peut expliquer son revenu brut, mais son revenu net ou profit, dérive de ce fait qu'il est capable de réduire son propre risque au-dessous de ce que les autres auraient à supporter. » (121). Les profits apparaissent donc comme la rémunération d'une prévoyance et d'une habileté de direction supérieures. Mais, répond M. Hawley, alors, il faut parler de salaires de direction (*wages of management*) et nous retombons, à nouveau, dans la confusion des termes, dans l'assimilation de l'entrepreneur à un travailleur d'un genre particulier, ce qui n'est conciliable ni avec le caractère indéterminé de sa rémunération, ni avec sa fonction propre dans la société économique moderne.

Les critiques formulées contre la théorie du risque ne semblent donc pas décisives à son défenseur; il puise, au contraire, de nouveaux motifs de s'y rallier dans une

(120) Même référence, p. 457.

(121) Q. J., 1901, p. 89.

série de contre-épreuves qui résultent soit de l'analyse des termes, soit du rapprochement de la théorie avec celle de l'assurance ou de la spéculation, soit enfin de sa confrontation avec le système de M. Clark lui-même.

La première de ces vérifications donne une mesure de la subtilité toute scolastique qu'on peut déployer dans l'exposé des plus récentes théories économiques et aussi de l'extrême fragilité de ces raisonnements formellement impeccables. Rouage par rouage le voici presque textuellement traduit. Tout le monde admet que le profit soit un résidu; mais, jusqu'au moment où la transaction est terminée, le quantum de ce résidu est incertain. La classe des producteurs, qui consent à recevoir, comme part du produit, ce résidu incertain, assume donc un risque, et une partie au moins du résidu, doit être considérée comme la rémunération du risque. D'autre part, même si nous pouvions considérer le profit comme un composé de salaires de direction et de gains de monopole, il ne perdrait nullement, par là, son caractère indéterminé. Il suit de là que : 1° risque est corrélatif de résidu, et que 2° résidu est corrélatif de profit; par conséquent profit est corrélatif de risque. Voilà un agréable syllogisme économique, sur la valeur scientifique et démonstrative duquel, malheureusement, on peut être sceptique.

L'analyse de l'assurance fournit un éclaircissement et une seconde contre-épreuve de la théorie du risque. L'assurance est certainement un de ces actes de coordination, dont parle M. Clark, pour rendre compte de l'activité de l'entrepreneur; toutes choses égales d'ailleurs, elle devrait donc augmenter le profit; or la pratique démontre le contraire. « Toutes les fois qu'un entrepreneur donné fait passer sa fonction sur un autre par l'assurance, sa propre attente de rémunération est dimi-

nuée » ; (122) à la diminution du risque, correspond une diminution corrélative du profit. Il n'y a là, au fond, qu'une habile dialectique et l'on joue sur les expressions augmentation, diminution du risque, augmentation, diminution du profit. Le risque, c'est-à-dire la probabilité que tel événement se réalise ou non, n'augmente en réalité ni ne diminue, du fait de l'assurance; elle n'a pour effet que de soustraire un patrimoine aux conséquences de ce risque. Le risque, d'autre part, conçu subjectivement, est un dommage virtuel pour un individu donné; et en ce sens, il est parfaitement exact que l'assurance le restreint ou mieux, si elle est adéquatement calculée, le fait complètement disparaître; il y a donc bien augmentation du profit par *damnum cessans* si l'on envisage une certaine période de temps; des causes de diminution du profit sont éliminées. Quant au profit annuel, par exemple, il se trouve diminué *non parce que le risque diminue mais parce que le coût augmente*, l'assurance étant précisément un élément du coût. La prime d'assurance, en effet, entre dans le coût, mais le profit n'est pas une prime d'assurance; une prime est une somme payée pour éviter un risque; le profit est un revenu obtenu en prenant à son compte un risque; la prime est une somme fixe stipulée; le profit est un résidu indéterminé; et, par conséquent, la prime entre dans le coût, le profit est la différence entre le prix et le coût.

Il ne faut pas davantage confondre spéculation et entreprise. La théorie du risque cadre bien dans une certaine mesure avec certains aspects de la pratique spéculative mais elle n'a pas en réalité à en rendre compte. La théorie de la répartition est celle de la distribution du

(122) Q. J., *Enterprise and Profit*, p. 610.

produit entre ceux qui ont contribué à le faire apparaître; or le spéculateur n'est pas un producteur, il modifie la répartition des biens sans coopérer à leur formation; il court un risque mais un risque restreint. En effet les opérations de marchés à terme comportent une assurance virtuelle (*virtual insurance*). Je vends une certaine quantité de coton à tant la balle pour fin courant; si le prix est plus fort que le prix prévu, je puis toujours *au moins* l'exiger. Mais, indépendamment des risques résultant des fluctuations des prix, les opérations à terme donnent lieu à de nombreux autres risques (détérioration pendant le transit, erreurs sur la qualité de la marchandise, etc...). Il n'en reste pas moins que le risque étant restreint, la marge des profits est faible et équivaut parfois à un simple courtage. Le spéculateur peut avoir accompli toutes ces opérations sans avoir acquis de droit de propriété sur aucun coton réel. Quand la livraison est faite, si elle se fait, il devient entrepreneur; le risque qu'il court change désormais de nature et devient un risque industriel; la différence, résultat de l'achat-vente, apparaîtra comme un profit.

Enfin le système même de M. Clark (123), selon M. Hawley, vient à l'appui de la *Risk Theory*. Le profit est un phénomène essentiellement dynamique; il décroît à mesure qu'on se rapproche de l'état statique pour disparaître tout à fait lorsque cet état est réalisé. La théorie du risque rend un compte exact de cette évolution. A mesure qu'elle se déroule, en effet, le risque diminue et quand il s'est annulé, le profit a, du même coup, disparu. Au contraire la théorie de la coordination n'est pas con-

(123) Cf. pour la théorie de M. Clark, Ch. III, Section 2.

séquente avec elle-même jusqu'au bout; si la rémunération du risque est acquise au capitaliste en tant que tel et non à l'entrepreneur en tant que tel, c'est, soit comme une catégorie autonome de revenu, soit comme une sorte d'intérêt. Dans le premier cas, pourquoi M. Clark n'a-t-il pas indiqué les caractères de ce nouveau revenu et ne lui a-t-il pas consacré une étude spéciale? dans le second, comment se fait-il qu'à la différence d'autres formes d'intérêt, celui-ci tende à s'annuler quand on se rapproche de l'état statique? Enfin comment ne pas s'étonner que M. Clark se refuse à assimiler *reward of risk* et *profit*, alors que la dynamique de ce profit est exactement la même que la dynamique de la rémunération du risque?

Ainsi précisée à l'occasion des critiques qui ont été dirigées contre elles, et étayée des démonstrations accessoires que nous venons d'exposer, la *Risk theory of profit* de M. Hawley constitue une contribution intéressante à l'étude du revenu de l'entreprise.

Elle se réduit à une formule qui marque l'originalité de l'analyse et qui en est le terme, à la conception du *coût d'ennui* (*irksomeness cost*). Le profit est la rémunération pour l'ennui, le désagrément ou la peine (le mot anglais est difficilement traduisible), de prendre le risque à son compte; et il y a, pour chaque entreprise, un *irksomeness cost*, comme il y a, pour chaque travail, un coût d'effort. Ce coût, subjectivement apprécié, ne constitue pas la mesure, ici du salaire, là du profit; mais la limite au-dessous de laquelle l'entrepreneur ne consentira pas à assumer l'œuvre de production et le travailleur à accomplir l'effort demandé.

Sur cette base générale voici, au dire même de l'au-

teur, le résumé « sous sa forme simple » de la théorie (124).

« Le consommateur final est obligé d'inclure dans le prix qu'il paie pour un produit quelconque, non seulement une somme suffisante pour compenser tous les éléments du coût de l'entrepreneur, — dans ces éléments sont compris les sommes nécessaires pour couvrir les risques moyens de toute espèce assumés par l'entrepreneur et ses assureurs —, mais encore une *somme supplémentaire* sans laquelle l'entrepreneur ne fera pas œuvre d'entreprise, c'est-à-dire ne souffrira pas le désagrément d'être exposé au risque.

Cette différence entre le coût et le prix payé par le consommateur, qui est considérée universellement comme constituant le profit, et qui est, d'après l'analyse même des faits, un revenu non prédéterminé (*impre-determined*) est l'encouragement (*inducement*) pour l'assomption, par l'entrepreneur, de tous les risques, quelle que soit leur nature, nécessités par le processus de production. Comme l'encouragement (*inducement*) à une action quelconque et la rémunération (*reward*) de cette action sont une seule et même chose, — la différence étant seulement dans le moment considéré —, le résidu non prédéterminé qui, au commencement d'une opération industrielle, était un encouragement à courir le risque, devient, une fois qu'il se trouve déterminé et réalisé à la fin de cette opération, le résultat, ou la rémunération des risques courus » (124)

Ces considérations conduisent M. Hawley à voir dans l'entreprise le *facteur prépondérant de la production*. Au-dessus du Capital, de la Terre et du Travail, éléments

(124) La traduction donnée ici est, à dessein, littérale.

indispensables mais passifs, elle est la force de synthèse et de direction; c'est en elle qu'il faut chercher la solution de la question sociale. Aux vieilles formules de la distribution suivant le *produit* ou suivant les *besoins* ou suivant l'*effort*, M. Hawley pense qu'il faut préférer, et que la société contemporaine est en train de réaliser, par le moyen de l'organisation de la production sous la forme entreprise, l'*équilibre en vue de la productivité maxima*.

§ 4. — C'est à la même notion de risque qu'a recours M. V. Brants ⁽¹²⁵⁾ pour caractériser le profit. Ce revenu, qui forme un ensemble complexe, se compose notamment des éléments suivants : 1° le salaire du travail de l'entrepreneur; 2° l'intérêt de son capital; 3° la rente et le don du hasard; 4° l'effet de la sagacité administrative et commerciale ⁽¹²⁶⁾. Mais toutes ces rémunérations sont autonomes et obéissent chacune à leur loi propre; le profit, comme tel, très distinct du revenu de l'entreprise, est plutôt « une prime d'assurance pour les risques » ⁽¹²⁷⁾, le prix de la responsabilité de l'entrepreneur.

§ 5. — M. de Lannoy ⁽¹²⁸⁾ dans la réponse qu'il a bien voulu faire à notre enquête, se rallie aux théories du risque.

« Le profit est un revenu autonome. On peut le définir la part du revenu destinée à couvrir les risques inhérents à toute entreprise; il paie la responsabilité de l'entre-

(125) *Les grandes lignes de l'Economie Politique*, Paris, Lecoivre, 1911.

(126) Op. cité, éd. citée, p. 257.

(127) P. 258.

(128) Professeur d'E. P. à la Faculté de Droit de l'Université de Gand et à l'Ecole du Génie Civil, réponse en date du 10 fév. 1926.

preneur, non la responsabilité légale, dont on peut se couvrir par une assurance, mais les chances d'échec, de pertes, résultant, par exemple, de la concurrence.

« Il se sépare nettement de la rente, quel que soit le sens que l'on donne à ce terme; il s'en sépare naturellement, si, par rente, on entend la part du produit attribuée à celui qui dispose de la terre ou des forces de la nature; il s'en sépare encore si, élargissant le sens du mot rente, on y comprend tout *unearned increment*; en effet, le profit rémunère l'entrepreneur pour le risque qu'il court; c'est donc un *earned increment*. Par conséquent, le profit est légitime. »

En ce qui concerne la dynamique du profit, M. de Lanoy ajoute les renseignements suivants : « Le profit, étant la rémunération du risque, tend à disparaître dans les branches de la production ancienne, où les méthodes sont très connues et où la concurrence est active précisément parce que les risques sont faibles. Au total, si l'on envisage l'ensemble des entreprises d'un pays, durant une période assez longue, le profit tend vers zéro; la théorie le faisait prévoir et l'expérience le démontre.

Il n'existe, et ne peut exister, aucun rapport constant entre le capital et le profit.

Il n'y a pas davantage, pour chaque branche de la production, un pourcentage dont l'entrepreneur augmente son coût de production pour obtenir son prix de vente; le producteur, après la guerre, a élargi sa marge de bénéfice, pour se couvrir contre les variations des prix.

La fonction économique du profit est d'exciter l'esprit d'initiative, en permettant à l'entrepreneur d'espérer un dédommagement pour le risque couru.

La réglementation du profit n'est souhaitable que

dans les industries soustraites à l'action de la concurrence, par exemple les industries concédées (chemins de fer, éclairage public, distribution d'eaux, etc.). »

Enfin, *M. S. Mori* (129), dans sa réponse à notre enquête, indique que le *gross profit* comprend : 1° la rémunération du travail de l'entrepreneur, 2° celle de son capital ; 3° celle de la terre qu'il peut apporter (le *gross profit* peut donc contenir une rente), et, 4° le *net profit*, qui est une prime d'assurance (*insurance praemium*) et en tant que tel légitime.

§ 6. — Il n'est pas inutile d'offrir dès à présent quelques observations critiques sur l'ensemble des théories du risque.

Elles se présentent sous trois formes distinctes, qu'il importe de ne pas confondre : 1° On peut dire, d'abord, qu'il y a, dans le revenu de l'entreprise, un quantum qui correspond à la compensation du risque ; cela signifie que les risques annuels non assurés de l'entreprise sont évalués, et qu'une partie du revenu de l'établissement les couvre ; mais on emploie, dans ce cas, un langage imprécis, car les risques non assurés et qui sont effectivement compensés, constituent une rubrique du coût ; c'est une auto-assurance, et rien de plus. 2° Mais, nous avons vu que certains risques (risques de ruine totale), ne pouvaient pas être assurés ; on peut donc dire que l'assomption du risque, indépendamment de la question de savoir s'il se réalisera ou non, présente un caractère pénible, et que cet effort mérite rémunération ; remarquons immédiatement la difficulté presque insurmontable d'évaluer

(129) Professeur d'E. P. à la Faculté Impériale de Tokio, réponse en date du 1^{er} juin 1926. Nous adressons à M. le Professeur S. Mori, tous nos remerciements pour cette réponse et pour les documents statistiques qu'il a bien voulu nous faire parvenir.

cet effort. 3° Enfin, abandonnant le terrain purement descriptif, on peut dire qu'assumer les risques de la production, c'est exercer une fonction sociale utile; le profit serait donc légitime.

Telles sont les trois propositions que l'on a fait sortir du rapprochement de la notion de profit et de celle de risque.

a) Nous ne nous arrêterons pas à une série de critiques étroites, que l'on a dirigées contre les théories du risque, et qui consistent à souligner les différences qui séparent la *prime d'assurance* et le profit. La première est un capital, versé quand le risque se réalise; le second est un revenu, apparaissant précisément quand le dommage ne se produit pas. Tout cela n'est ni très décisif, ni très pertinent, car : 1° personne n'a émis cette théorie sous la forme qu'on choisit pour la critiquer; 2° il est inutile d'introduire la *notion juridique de prime d'assurance* dans une discussion économique déjà suffisamment complexe, par elle-même.

b) Notons plutôt, d'un point de vue général, que chez les partisans de ces théories, on relève une insuffisance très nette, touchant la *définition*, les *caractères* et l'*incidence* du risque.

c) Et surtout, prenons soin de marquer que le risque *n'est pas productif par lui-même*. Les abus de langage de certains économistes et les affirmations intéressées des hommes d'affaires pourraient le faire croire; mais, en réalité, le risque n'est qu'une *alternative*. Se résout-elle favorablement, c'est-à-dire selon les prévisions ? On peut, *brevitatis causa*, dire que le risque est productif; ce qui l'est vraiment, c'est le fait que la demande ait été prévue.

d) Enfin, l'observation courante ne permet pas de conclure à une correspondance rigoureuse entre risque et profit. Des affaires prospères comportent un risque réduit; les ententes de producteurs, qui limitent le risque, accroissent le profit et les primes accordées par l'Etat ont cette même et double conséquence. A se borner au seul examen superficiel des faits, le risque peut donc être tenu, avec une vraisemblance égale, pour un élément *antagoniste*, aussi bien que pour un élément causal du profit.

Passons maintenant au point de vue normatif. L'évaluation de l'*irksomeness cost* est logiquement et pratiquement impossible, de sorte que, prétendre que le profit est la contre-partie d'un coût d'anxiété et d'ennui, c'est renoncer à lui donner un fondement éthico-économique précis. On dit aussi très souvent, qu'assumer un risque, pour satisfaire les besoins sociaux, c'est rendre un service à la collectivité; encore faut-il bien préciser : 1° le risque *per se* ne justifie rien; ce dont le consommateur est redevable à l'entrepreneur, ce n'est pas d'avoir couru un risque, mais d'avoir prévu effectivement ses besoins; 2° d'autre part, la satisfaction des besoins sociaux, pour les entrepreneurs n'est pas l'objectif principal; elle est souvent réalisée en dehors de toute initiative volontaire. Prenons le cas d'un commerçant qui, en 1914, possédait un stock excédentaire de marchandises; il a fait une erreur de prévision et son approvisionnement ne s'écoulera pas; survient la guerre, la demande de marchandises croît et le stock est écoulé avec de gros bénéfices. On objectera peut-être que la guerre est une circonstance exceptionnelle, et que l'exemple choisi participe de ce caractère. Mais, en réalité, il se répète tous les jours, pour un très grand nombre de commerces de détail; la « sai-

son se fait » ou « ne se fait pas », disent les hommes de la pratique. L'entrepreneur n'est donc pas cette manière de divinité prévoyante et bonne, dont l'intervention consciente suscite partout l'harmonie, et en l'honneur de laquelle certains libéraux trop enthousiastes composent leurs strophes. Entre deux opérations, l'une utile à la communauté, mais soumise à un large aléa, l'autre ne comportant qu'un risque minime, mais ne satisfaisant que très accessoirement les besoins sociaux, l'homme d'affaires, — et qui oserait l'en blâmer, — n'hésite pas. Nous renoncerons donc à tirer de l'assomption du risque un motif d'apologie.

Les problèmes posés par les théories groupées dans ce chapitre, sont, en fin d'analyse, ceux-ci :

1° Le revenu de l'entreprise peut-il être considéré globalement, comme un salaire ? Une partie de ce revenu peut-elle être considérée comme un salaire ?

2° Le revenu de l'entreprise peut-il être considéré globalement comme une rémunération pour l'assomption du risque ? Une partie de ce revenu a-t-elle les caractères d'une semblable rémunération ?

3° Le revenu de l'entreprise peut-il être légitimé par l'idée de travail, par celle de fonction sociale ? Comment peut être comprise cette notion de fonction ?

Dans la dernière partie de ce travail, nous aurons à reprendre dans leurs termes exacts ces différentes questions et à chercher, à chacune d'elles, une réponse ou, au moins, une solution provisoire.

CHAPITRE III

Les Théories de la Rente

Sommaire. — *Continuité* du concept de rente; la rente ricardienne est une rente *composite*; l'élargissement de la théorie des prix, la rente conçue comme un revenu de déséquilibre; les *rentes industrielles* : rente de l'entrepreneur, rente de l'entreprise, rente du marché. — *Section I. La rente ricardienne.* § 1, Théorie de Walker; exposé, critique, la *rent of ability*. § 2, Théorie de Sidney Webb; la *rent of opportunity*. — *Section II. Le revenu de déséquilibre.* § 1. Walras; a) le profit ensemble de rentes dynamiques; l'équilibre de la production; b) le problème de la légitimité du profit posé à propos de la propriété. § 2. Pantaleoni. § 3. Barone. § 4. M. Guido Sensini, les revenus en général; imprécision et complexité du terme profit, sa suppression souhaitable dans la nomenclature économique; *i benefici del produttore*, deux cas d'apparition; les gains de monopole proprement dits. — *Section III. La théorie de la quasi-rente.* § 1. M. Marshall 1) les trois prix : a) du capital, b) de l'aptitude et de l'énergie, c) de l'organisation ; 2) la *quasi-rente composite*; l'entreprise-

représentative; résumé. § 2. *M. Frézouls* : rente de facteur et rente de produit. — *Section IV. Les Formes éclectiques.* § 1. *Hüfeland, Gross. Schœnberg.* § 2. *M. Beaujon, M. Donanski.* § 3. *M. Hobson, M. Nicholson, M. Lehfeldt.* Conclusions : raison pratique et raison théorique de comparer les deux concepts de rente et de profit.

L'explication du revenu de l'entreprise, ou d'une partie de ce revenu par l'idée de rente est la plus récente et, à maints égards, l'une des plus fécondes. Mais le concept de rente a subi une évolution complète, dont il est prudent, dès à présent, de prendre une vue d'ensemble, afin d'éviter les erreurs de terminologie (1). A mesure que l'on approfondissait la théorie de l'offre et de la demande, et que l'on dégageait mieux la notion et les conditions de l'équilibre économique, le concept ricardien, analysé et étendu, devenait peu à peu le concept hédoniste : de l'un à l'autre, la filiation est certaine et les transformations sont continues.

La rente ricardienne est une construction théorique *complexe*; elle apparaît comme l'excès de produit obtenu, à quantités de capital et de travail égales, sur une terre déterminée, par rapport aux terres marginales où cet excès s'annule et où le produit rémunère juste le capital et le travail engagés. Ce revenu a pour origine les facultés primitives et indestructibles du sol, qui sont d'efficacité différente, selon les terrains, mais Ricardo ajoute, aussitôt, que l'inégal éloignement du marché est une autre cause de rente, le prix s'établissant sur le coût de production maximum, c'est-à-dire sur celui des terres les moins fertiles où les plus éloignées, et les autres terres

(1) Nous aurons à reprendre cette évolution, lorsque se posera la question de l'autonomie du revenu de l'entreprise, Livre II, 2^e T., I.

plus avantageées bénéficiant d'un surplus qui est précisément la rente. Même dans sa forme primitive, la théorie n'est donc pas parfaitement *une*. La rente ricardienne est, à la fois, une rente de fertilité et une rente de situation. Ricardo admet lui-même que la rente peut avoir encore pour origine l'inégal rendement des capitaux ou du travail appliqué à une même terre : elle est alors la différence entre les produits obtenus par deux quantités égales de capital et de travail. La rente, dès l'exposé ricardien, tend donc à prendre une forme générale; mais poussons encore plus avant; que signifie, exactement, cette expression de produit (*the produce*) qu'emploie Ricardo ? Elle peut désigner une marchandise, soit sous l'aspect de sa quantité, soit sous l'aspect de sa valeur ou de son prix sur le marché. A ce point de vue, Ricardo insiste sur le principe, selon lui essentiel, qu'on exprime en disant que *la rente n'entre pas dans le prix*. Le prix s'établit d'après le coût du blé, sur les terres les moins fertiles ou les plus éloignées, qui ne rémunèrent que le travail et le capital. Mais, avec l'élargissement de la théorie des prix, on arrive à cette conclusion que les conditions du marché peuvent être telles que même ces terres lointaines ou d'infime fertilité, donnent un surplus, au delà du salaire et du profit : il suffit de supposer que la demande s'est brusquement accrue. Dès lors, il n'y a plus de terres marginales et, du même coup, il apparaît que la cause véritable de la rente ne doit pas être cherchée dans la fertilité différentielle des terres, mais dans le rapport de l'offre à la demande du produit. Ainsi le problème de l'origine de la rente présente beaucoup moins d'importance : toute cause, quelle qu'elle soit, qui engendre un déséquilibre du marché suscite l'apparition d'un surplus auquel on peut donner le nom de rente. Le

marché économique concret ne réalise jamais l'équation du prix au coût, à laquelle aboutirait théoriquement le jeu naturel des forces économiques dans un état de libre concurrence absolu. Ainsi passe-t-on insensiblement, par degrés successifs et par déduction logique, de la notion de rente, telle qu'elle est formulée chez Ricardo, à la notion de rente telle que la dégagent les écoles modernes. La rente, dans ce dernier état de la théorie, peut être considérée comme un revenu de déséquilibre : c'est « tout surplus d'un coût » (2), conséquence d'une libre concurrence imparfaite.

A première vue, du reste, les causes du déséquilibre entre coût et prix sont multiples et les facteurs différentiels dont peut bénéficier une entreprise sont nombreux. Esquissons une vue d'ensemble des *rentes industrielles*, qui est l'introduction naturelle à l'étude des théories réunies dans ce chapitre. Ces rentes peuvent être ramenées au moins à trois chefs principaux.

La *rente de l'entrepreneur* est une des plus apparentes; la pratique l'a depuis toujours dégagée sous le nom expressif de « coefficient personnel », la théorie économique l'a étudiée avec soin. A qui s'efforce de l'analyser, elle apparaît en réalité, à elle seule, comme un ensemble singulièrement composite, aussi composite que la personnalité de l'homme d'affaire. Elle est faite : 1° de qualités naturelles : intelligence, volonté, etc..., 2° de qualités acquises : capacité technique, méthode, sens de l'organisation; 3° de « relations d'affaires », élément sur lequel un économiste aussi averti que M. Marshall a insisté, et avec raison; 4° de l'influence ou autorité et

(2) Frézouls. *L'extension récente de la notion de rente*, th. Montpellier, 1901, préface, *in fine*.

de la puissance politique dont peut disposer l'individu considéré. A tous ces égards on comprend qu'il y ait des différences d'un entrepreneur à l'autre, et qu'elles s'impriment sur cette plaque sensible qu'est le bilan.

L'analyse permet de dégager une seconde série de rentes intimément liées aux précédentes, mais que l'on peut, pour les différencier, appeler *rentes de l'entreprise*. A coût égal, par exemple, le rendement de telle catégorie de travailleurs (et nous supposons pour le moment que c'est uniquement l'effet d'un hasard heureux), peut être supérieur dans l'établissement A, à ce qu'il est dans l'établissement B. Les matières premières peuvent être obtenues à meilleur marché, en raison de la proximité du lieu de leur production, ou du voisinage d'une grande voie de communication. Pour les mêmes raisons, le débouché peut être plus immédiat, d'une entreprise à l'autre; à coût égal, les machines peuvent être plus productives, mieux choisies; et ici l'on rejoint la prime à la meilleure organisation dont nous venons de parler.

Enfin, si l'on considère le produit achevé, au moment où il est l'objet de l'acte d'échange, on peut distinguer une troisième série de rentes, les *rentes du marché*. Soit une entreprise qui a fabriqué un produit pour lequel se déclanche une demande subite et imprévue. Supposons qu'elle travaille dans des conditions particulièrement mauvaises de gaspillage et de haut coût de production, et qu'elle soit dirigée par un incapable. Il n'en reste pas moins que cette entreprise jouira sur le marché considéré d'une situation privilégiée due uniquement, peut-être, à un accident temporaire de la demande.

Ainsi prend consistance d'une façon générale la notion de rente industrielle; mais, en ayant donné une vue

synthétique, il convient, maintenant, d'entrer dans le détail des explications successivement présentées.

Nous examinerons d'abord la transposition de la notion de rente ricardienne; nous exposerons ensuite les théories qui voient dans le profit un revenu de déséquilibre; bien qu'elle rentre en réalité dans cette seconde catégorie, — en raison de son originalité, — la théorie de la quasi-rente de *M. Marshall* sera l'objet d'un exposé autonome; enfin, nous réunirons dans une dernière section quelques théories éclectiques.

Section 1 — La Rente ricardienne

La théorie qui fait du profit une résultante de l'habileté se retrouve en réalité à l'état embryonnaire chez la plupart des classiques anglais; *A. Smith* donne à ce sujet, quelques indications; quant à *Senior*, il marque bien l'importance des « capacités hors ligne », des « qualités extraordinaires » de corps ou d'esprit, qui créent un avantage analogue à celui de la rente; enfin, *Stuart Mill* insiste sur cette idée que les profits d'affaires contiennent souvent une part due à la personnalité de celui qui dirige l'entreprise.

§ 1. — Mais cette théorie a été présentée pour la première fois, d'une façon cohérente et complète par *Francis Walker* dont le nom restera attaché à la « *rent of business abilities* ». (3).

(3) P. G. Wright. « *Cost of production and Price* », marque, dans une formule heureuse, la transposition de F. Walker. « Il y a différents degrés de fertilité dans la substance grise aussi bien que dans la terre. » Q. J., 1919.

Cette théorie est une de celles dont il importe de rappeler, au moins sommairement, l'origine. Elle continue la tradition d'optimisme des classiques américains, notamment de *Carey*, et se développe en opposition nette soit avec les fonds anglais, soit avec les systèmes socialistes.

Quand le socialisme pénétra en Amérique, il trouva, dans certains économistes et spécialement dans celui que nous étudions, des adversaires résolus. Le premier terrain de lutte fut la théorie des salaires; c'est pour ruiner la vieille doctrine du *wages fund* que Walker écrit en 1876 son fameux ouvrage « *The Wages question* ». La rémunération du travail lui apparaissait, contrairement à l'opinion des classiques anglais, comme en relation étroite avec la productivité. Cependant, le socialisme continuait de gagner du terrain et sa progression était marquée notamment par trois faits : 1° l'agitation des *Labor-riots* (1877); 2° la fondation de la société des *Knights of labour*, et, 3° l'apparition du livre d'*Henry George*. La théorie de la rente était donc, pour ainsi dire, dans l'air, et l'étude des salaires, telle que l'avait conduite Walker ne semblait pas en tous points suffisante. Le Professeur *Sidgwick*, par exemple, prétendait que rien n'avait été proposé qui remplaçât la théorie défunte du fonds du salaire et qui résolut la question de savoir s'il y avait un principe permanent de division du produit entre employeurs et salariés, et ce jugement, pour être sévère, n'en avait pas moins quelque fondement. Le moment était venu, comme le reconnaît lui-même Walker (4), de donner une théorie de la distribution; c'est

(4) Q. J., année 1887, article cité ci-dessous, p. 267.

pour l'élaborer qu'il entreprit l'étude des profits d'affaires, et aussi, nous le verrons, pour reprendre l'effort politico-social amorcé par l'ouvrage de 1876 (5). Ce devait être la clef de voûte (*the keystone of the arch*) de l'édifice.

Walker remarque, tout d'abord, que les travailleurs américains murmurent beaucoup moins contre le taux de l'intérêt prélevé par l'entrepreneur comme par le capitaliste, que contre les *extra-profits* illégitimes qu'ils pensent réalisés par les employeurs. Or la théorie courante ne rend précisément aucun compte de ces extra-profits. *Jevons*, par exemple, estime que la rémunération du travail est égale à son produit, déduction faite des loyers, taxes et intérêts. Mais cette vue ne permet de légitimer ni les super-profits, ni même le *wages of management*. C'est là qu'est précisément le nœud de la question et c'est sur ce point que Walker pense émettre une théorie à la fois correcte et en harmonie avec les autres parties de la théorie de la distribution (salaires, intérêts, rente).

Il faut, tout d'abord, exclure de la discussion l'intérêt dont l'entrepreneur peut ou non être propriétaire, selon que le capital de l'entreprise est personnel ou emprunté. Cela étant, la démonstration consiste : 1° à étudier le profit dans une hypothèse abstraite ; 2° à en examiner le mécanisme dans la société industrielle actuelle.

Supposons que les entrepreneurs forment une classe fermée, naturellement ou artificiellement, et dont tous les membres soient égaux sous le rapport des capacités et des chances (*of whose members were equal among*

(5) L'exposé de cette théorie se trouve dans 1° « *Political Economy* », 1883, New-York, IV, p. 240-257 ; 2° « *The source of business profits* », Q. J., avril 1887, p. 265 et sq. Nous donnons de cet article, au cours des pages qui suivent, une analyse détaillée.

themselves in the point of business abilities and business opportunities). (6).

Précisons les termes de l'hypothèse.

1° Nous supposons que dans une communauté donnée, il y a un nombre d'employeurs plus ou moins grand, qui, du fait de la loi ou de la coutume, peuvent seuls pourvoir aux besoins de la communauté (banque, commerce, fabrique, transport, etc...); ou encore, nous supposons que les individus qui font partie de cette classe sont, par nature, si exceptionnellement doués, sous le rapport de la richesse matérielle ou intellectuelle, qu'aucun individu étranger à la classe n'aspire à y entrer, ou — à supposer qu'il en ait l'intention — ne peut trouver le crédit et le « patronage » nécessaires.

2° Nous supposons encore qu'il n'y a aucune différence entre chacun des membres de cette classe, en ce qui concerne la capacité et la chance. L'un est l'équivalent économique exact de l'autre (*the precise economic equivalent*); ce sont tous des copies identiques du type choisi (*exact copies of the type taken*).

Dans ces conditions, que deviennent les profits ? Si les membres de la classe des entrepreneurs étaient peu nombreux, ils pourraient établir entre eux un accord pour fixer un prix de monopole, au-dessous duquel ils ne consentiraient pas à faire les affaires de la communauté. Mais dans le cas où les entrepreneurs sont nombreux, cet accord devient impossible; à sa réalisation s'opposent les rivalités, jalousies, querelles personnelles, etc.; le plan le mieux établi ne tarderait pas à s'écrouler; la concurrence reprendrait ses droits et elle s'exercerait jusqu'à ce qu'elle eût abaissé les profits à un taux qu'on peut appeler *nul* pour les besoins de la discussion.

(6) Article cité, p. 269.

Quel serait le minimum de profits ? le profit nécessaire pour assurer la subsistance du nombre d'entrepreneurs indispensable à la satisfaction des besoins de la société considérée. Si les profits venaient à tomber en dessous de ce minimum, les employeurs passeraient dans la classe des travailleurs. Ainsi le taux minimum des profits devient égal au taux courant des salaires. L'entrepreneur ne peut pas toucher davantage : autrement, la concurrence, que nous avons supposée absolue, aurait tôt fait de lui ravir ce supplément ; et il ne peut pas toucher moins ; sinon il n'aurait aucun intérêt à demeurer entrepreneur et il louerait ses services à autrui. En effet, on peut négliger en théorie, et en pratique signaler l'influence de moins en moins grande du caractère plus intellectuel ou plus agréable et plus élevé dans l'échelle sociale, du travail de l'entreprise. Ainsi, on peut dire qu'il n'y aurait plus de profits mais uniquement des salaires.

Laissons maintenant de côté cette société imaginaire pour porter nos regards sur le monde réel. Voyons-nous quelque chose d'analogue à ce que l'analyse a, jusqu'à présent, dégagé ? On constate que les entrepreneurs se répartissent en un certain nombre de catégories. Au bas de l'échelle, il y a ceux qui travaillent à perte, que le dommage porte sur leurs fonds personnels ou sur des fonds empruntés. Au-dessus, il y a des individus qui, même pendant tout le cours d'une longue vie laborieuse, ne touchent pas une rémunération très supérieure à un salaire. Ils ont pour la plupart vécu d'une façon plus confortable que les *wages receivers*. Mais ces avantages sont largement compensés par un supplément de soucis, d'efforts et d'embarras. Finalement, leur situation économique est peu supérieure à celle des membres les plus favorisés de la classe salariée : comptables, cais-

siers, directeurs, etc..., Dans cette classe les profits proprement dits sont donc sensiblement égaux à 0. On peut appeler les membres de cette classe *no-profits*. Enfin, par degré, on s'élève jusqu'aux *masters of industry*, capables de diriger les plus vastes entreprises et de soutenir un succès uniforme.

Considérons maintenant les salaires payés par ces différentes catégories d'employeurs. Nous verrons que l'élite de ces employeurs (sous le rapport de la ruse, ou de la capacité technique ou de l'influence et des relations) paie des salaires égaux et parfois supérieurs à ceux que donnent les entrepreneurs médiocres. Et si l'on tient compte de la régularité du travail fourni par les entrepreneurs heureux, on est même conduit à conclure que la masse des salaires qu'ils versent est supérieure. D'autre part, ils paient au même prix les matières premières et ils versent le même taux d'intérêt que les entreprises qui végètent — compte tenu évidemment de la sécurité plus grande qu'ils offrent et du volume de leurs transactions. Le surplus dont bénéficient les entrepreneurs qui réussissent le mieux ne raurait donc, en aucune façon être considéré comme un prélèvement. Ce surplus, déclare Walker (7) représente « ce qu'un entrepreneur donné est capable de produire en plus de ce que produit un entrepreneur du degré inférieur, avec la même quantité de travail et de capital. En d'autres termes, ce surplus est *sa propre création*, il est produit entièrement par cette capacité d'affaires qui l'élève au-dessus des employeurs que l'on peut appeler la classe des *no-profits*. »

Ce qu'il faut remarquer, c'est que ce surplus n'a pas

(7) Article cité, p. 274-275.

été produit par un supplément d'efforts nerveux ou musculaires. Au contraire, dans les usines qui sont dirigées par un homme vraiment compétent, tout se fait avec moins de peine. Les moyens sont mieux adaptés à la fin : on réalise des économies de fabrication, on s'attache au détail, on est à l'affût des procédés techniques nouveaux ; la production est soigneusement adaptée au marché, les ventes et les paiements sont faits en temps utile. C'est uniquement là qu'il faut chercher la raison des différences entre les revenus des entrepreneurs d'une catégorie donnée. Il s'agit d'une rente d'habileté ou de capacité, qui explique pourquoi, dans la même industrie et au même moment, « avec le même capital et les mêmes chances », (8) tel individu perd sa fortune tandis que tel autre la double.

Cette théorie, si elle est exacte, a des conséquences soit en ce qui concerne l'analyse du prix du produit, soit en ce qui concerne la théorie des salaires.

Au premier point de vue, le profit, ainsi défini et expliqué, n'« entre pas dans le prix ». Le prix normal d'une marchandise est déterminé par le coût de production de la dernière fraction de cette marchandise encore nécessaire au marché et produite aux conditions les plus désavantageuses. L'exemple des bushels de blé est classique. Soit 6 shillings le coût de production de l'unité encore nécessaire au marché et produite dans les conditions les plus désavantageuses, le prix de tout le blé se fixera à 6 shillings. Et les propriétaires sur la terre desquels on obtient du blé à un coût de 4,5 shillings bénéficient d'une rente égale à 1 ou 2 s. Il en va de même pour la rémunération des employeurs. La rémuné-

(8) Article cité, p. 276.

ration des employeurs du degré le moins élevé rentre nécessairement dans le prix : mais nous avons vu que c'était un salaire, non un profit. Le prix de la quantité produite par l'industriel qui a le plus haut coût de production fixe le prix total : tous les autres entrepreneurs qui produisent à un coût inférieur bénéficient d'un gain différentiel. Le profit, selon la définition de Walker, pas plus que la rente, ne peut donc entrer dans le prix.

Il ne peut pas davantage être un prélèvement sur les salaires. L'observation aurait suffi à nous en avertir : les entrepreneurs qui réussissent le mieux paient des salaires aussi élevés que ceux qui ne réalisent aucun profit. Souvent même, les employés des maisons prospères sont dans une situation privilégiée, puisque la continuité de l'emploi et la plus grande sécurité du paiement constituent une addition virtuelle au salaire. Et l'analyse vérifie l'observation, puisque le profit apparaît comme le produit de la capacité supérieure de l'entrepreneur.

Ces analyses aboutissent naturellement à la justification des profits. L'opinion ouvrière est illogique : elle est hostile aux entrepreneurs qui réussissent et réalisent des gains importants; elle est presque sympathique au chef d'entreprise malheureux qui fait de mauvaises affaires. Dans la mesure où ce sentiment se rattache à la pitié, il est louable; mais dans la mesure où il repose sur l'idée que le profit est extorqué sur les salaires, il ne peut être défendu. Il importe à l'ensemble de la société, et spécialement aux salariés, que la conduite des affaires soit aux mains de gens compétents. Pour la rente de la terre, tout abaissement de la marge de culture en faisant utiliser des terres d'une productivité nette plus faible, hausse le coût de la production de cette dernière fraction du produit qui fixe le prix de la récolte entière et, par

conséquent, accroît la proportion du produit qui va à la classe propriétaire comme rente. De même en ce qui concerne les profits, confier la direction des entreprises à des hommes inférieurs, c'est hausser le coût de la fraction marginale du produit qui fixe le prix et par conséquent accroître la part du produit de l'industrie qui revient aux entrepreneurs de capacité supérieure. Tout ce qui peut diminuer la valeur de la classe des employeurs cause un tort sérieux à toutes les classes de producteurs, et spécialement aux classes laborieuses.

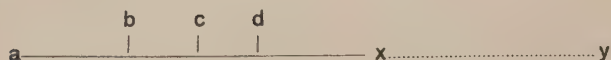
Malheureusement, dans les sociétés contemporaines, et dans les régimes économiques révolus, il se trouve un certain nombre de causes qui placent les incompetences à la tête des affaires industrielles et tendent à les y maintenir.

La protection est au premier rang, avec le *truck-system* qui permet, à des entrepreneurs, incapables de produire un profit légitime, d'extorquer un profit frauduleux de leurs ouvriers (*fraudulent profit*). L'institution de l'esclavage permettait, de même, le gaspillage en grand et c'est autant l'infériorité des employeurs que celle des travailleurs, dans ce système, qui causait les résultats déplorable que l'on sait. La monnaie dépréciée est aussi une cause puissante de la décadence de la classe des entrepreneurs : elle abaisse la marge de la production et relève le coût, accroissant par là, sans but, le profit des employeurs au détriment de la communauté. C'est ainsi que de 1860 à 1870, période de dépréciation du dollar, le nombre des personnes occupées au commerce et aux transports a augmenté de 44 %, tandis que la population n'a augmenté que de 22 %. Enfin, une mauvaise organisation législative et judiciaire en matière de faillite, banqueroute, obligations commerciales, peut pro-

duire des effets analogues. Par l'effet de toutes ces causes, des hommes qu'il conviendrait d'éliminer restent à la tête d'entreprises. Et cet état de choses est encore grandement favorisé par l'ignorance et la passivité des classes laborieuses. C'est même là, pour elles, un champ d'activité où elles peuvent dépenser leurs efforts sans nuire à la communauté. Elles ont, comme toutes les autres classes, mais plus qu'aucune autre, intérêt à améliorer la qualité des entrepreneurs.

La théorie des profits, ainsi développée, constitue bien la dernière pierre d'un système de distribution qui s'ordonnerait de la façon suivante. Du produit total de l'industrie, il faut déduire : 1° la rente selon la formule ricardienne; 2° l'intérêt comme rémunération de l'usage du capital; 3° les profits, qui obéissent à des principes analogues à la rente, qui, notamment, n'entrent pas dans les prix et qui sont la création de ceux qui les reçoivent (*the creation of those who receive them*). Après ces trois déductions, reste une part résiduelle: le salaire. Ainsi, *le residual claimant n'est plus, comme on avait coutume de le dire, l'entrepreneur, mais le travailleur*. Le salaire est une part résiduelle en ce sens qu'il est augmenté par tout ce qui accroît le produit de l'industrie, sans donner à aucune des trois parties concourantes droit à un accroissement de rémunération. C'est aussi une part résiduelle en ce sens que, même si les autres parties reçoivent un accroissement quelconque du produit, leur part reste encore soumise à une détermination en vertu de raisons positives, tandis que les travailleurs reçoivent le bénéfice de tout ce qui reste après paiement des rentes, intérêts et profits. Cette idée se précise par un exemple simple et une représentation graphique élémentaire, que nous emprunterons à Walker. Soit l'axe ax

représentant le montant de la production d'un pays donné.



Le segment ab représente la rente, bc l'intérêt, cd le profit. Soit un progrès instantané dans la qualité de la classe laborieuse qui devient plus intelligente ou plus alerte. Et soit un certain accroissement xy du produit par rapport à l'état de choses antérieur. A qui ira cette portion xy , dans le jeu normal des forces économiques ? Si l'analyse est correcte, elle doit aller aux classes laborieuses, sous forme de gains plus élevés ; mais voyons si elle pourrait passer ailleurs.

Peut-il y avoir une élévation de la rente ? Non, puisque la quantité de terre et de matériaux employés n'a pas changé ; ab est donc constant. Bc peut-il varier ? Mais le progrès de la classe laborieuse n'accroît pas forcément la quantité d'outils ou de matériel employée ; au contraire, des économies de matières et d'instruments seront sans doute réalisées ; donc le quantum de l'intérêt n'augmentera pas. Bc reste constant. Cd est-il influencé ? Pas davantage. Un progrès dans la qualité des travailleurs ne correspond pas nécessairement à un accroissement quelconque du nombre des employeurs, et, par conséquent, le montant total des profits n'est pas accru. Au contraire, le niveau des capacités serait élevé, et par conséquent, le montant total des profits en serait diminué. Cd reste donc invariable et xy s'ajoute à dx .

Telle est la conclusion générale de la théorie de Walker qui aboutit par là, d'une façon imprévue, à faire du profit une quantité directement limitée et du salaire un revenu résiduel.

Quel jugement d'ensemble porter sur cette construction ?

Remarquons d'abord qu'elle est une transposition pure et simple de la théorie ricardienne. Pour qu'un terrain donne une rente, au sens ricardien, du mot, trois conditions doivent être réunies; il faut : 1° que ce terrain soit productif, matériellement et économiquement; 2° qu'il y ait une marge de terrains surabondants dont la rente est égale à zéro; 3° qu'il y ait une échelle de productivités différentielles à partir de cette marge. Ces trois éléments sont reproduits dans la théorie de Walker; la *marge sans rente* est constituée par les *no-profits*, l'*échelle différentielle*, par les *capacités diverses des entrepreneurs*; enfin, ces capacités directoriales ont une *productivité économique* évidente.

L'originalité de Walker, quoique réelle, doit donc être réduite à ses justes proportions. Si la théorie ricardienne n'a pas été modifiée par lui, il est également vrai que plusieurs économistes lui ont, dans une certaine mesure, tracé la route; citons notamment *Mill*, *Senior*, *Hermann*, *Say*, *Mangoldt* qui ont souligné l'importance de la notion de rente pour l'explication du profit. Walker reconnaît lui-même (9) que *Wathely*, dans une remarque obscure de son « *Traité de Logique* », l'a mis sur la voie, en indiquant que la rente n'est qu'une espèce dans un genre étendu (*extensive genus*); il cite aussi une courte remarque de *Marshall*, « *Economics of Industry* », dans lequel il voit un précurseur, peut-être inconscient : « Les gains de *management* d'un industriel représentent la valeur de l'addition que fait son travail au produit total du capital et de l'industrie. » Mais ici c'est pousser trop loin le scrupule; Walker, par la forme relativement

(9) Article cité, p. 278. Note.

rigoureuse qu'il lui a donnée, et par l'exposée d'ensemble qu'il en a fourni, reste auteur de la théorie de la *rent of ability*.

Sur l'éclosion de cette théorie, s'est exercée aussi l'influence de l'Ecole française; à défaut d'autres preuves, il faudrait retenir les nombreux renvois aux économistes français qui soutiennent l'exposé walkérien. Par ailleurs, la ressemblance est frappante avec la thèse dite de l'Invention, présentée par Leroy-Beaulieu et à laquelle celui-ci confère un brevet d'originalité. L'américain a-t-il inspiré le français, ou la théorie du milieu reprend-elle ses droits, et un stade industriel analogue, toutes proportions gardées, sur l'ancien et le nouveau continent, a-t-il déterminé au même moment l'apparition de deux théories à maints égards symétriques ? Quoi qu'il en soit, il reste entre elles une profonde différence. La théorie française est construite sur l'idée du travail, c'est-à-dire de l'activité finaliste comportant *un coût d'effort*; le système de Walker repose, au contraire, sur la notion d'activité naturelle, résultat d'une disposition innée. L'entrepreneur plus habile a un rendement supérieur aussi spontanément qu'un sol fertile produit une plus grande quantité de blé.

Dans cette construction simple, rationnelle et cohérente, l'auteur ne manque pas, lui-même, de le souligner (*perfectly, self consistent, and rational*) (10), on rencontre, cependant, un point obscur. En disant que Walker attribue les profits aux seules dispositions naturelles des entrepreneurs, on craint de forcer sa pensée. Un passage au moins autorise le doute, celui où Walker parle de « *business abilities and busi-*

(10) Article cité, p. 281.

ness opportunities » ; ce second terme ouvre la controverse. S'agit-il de cette « opportunité » qui consiste précisément en ce que, à une situation donnée, correspond l'homme d'affaires qu'il faut, nous restons dans la même ligne de pensée et la théorie est parfaitement cohérente. Mais veut-on parler des chances proprement dites, dont bénéficient de façon différente les entrepreneurs, le système perd son unité ; le facteur hasard, « conjonctures », y est introduit. Pourtant, à étudier le texte de Walker dans son ensemble, il paraît bien qu'on puisse négliger l'objection et s'en tenir uniquement à l'idée générale de la *rent of ability*.

Le système étant précisé soit dans ses contours propres, soit dans les rapports qu'il soutient avec les autres théories, on en peut mieux juger le contenu. L'analyse théorique comme l'observation, donnent à penser qu'il renferme une bonne part de vérité ; mais, qu'il suffise à donner la clef du problème du profit dans son intégralité, nous ne le pensons pas. Sans doute, il faut le considérer tel qu'il a été présenté, et le juger dans les conditions hypothétiques où son auteur l'a édifié. Beaucoup d'objections qui s'offrent naturellement à l'esprit et qu'on a formulées parfois avec un peu trop de hâte, tombent, pour peu que l'on serre de près les termes de l'analyse.

Ainsi en est-il tout d'abord de l'objection tirée des ventes à perte, qui peut être ainsi formulée. Dans la théorie de Walker, le profit négatif (phénomène de la vente à perte) reste inexpliqué. Si le prix (P) s'établit vraiment d'après le coût de production maximum (C_m), la rente, au pis aller s'annule, mais ne saurait prendre de valeur négative ; pour $P = C_m$, on a la rente égale à zéro. Or la vente à perte est un fait.

Cette objection n'est pas pertinente.

1° Walker signale lui même (11) le cas des entreprises en perte, mais ce n'est pas leur revenu qu'il entend expliquer, puisqu'il ne s'arrête même pas aux *no-profits*; tout ce que l'on pourrait retenir, c'est donc qu'il n'a pas rendu compte du revenu de l'entreprise dans *tous* les cas.

2° Walker se place dans l'hypothèse de l'état statique; or, pour que l'état statique se réalise, il faut du temps. Les vendeurs à perte ne sont pas éliminés sur-le-champ; l'état actuel de la société (qui admet les ventes à perte), peut être considéré comme un *acheminement vers l'état statique* idéal (qui ne les admet pas).

Une seconde objection ne soutient pas mieux l'examen. « Comment expliquer, écrit M. Porte (12), pour prendre l'hypothèse qui sert de prémisse à la théorie de Walker, que dans un régime hypothétique de libre concurrence tous les entrepreneurs soient sans profits ? Si le profit représente réellement la rémunération des hautes capacités de l'entrepreneur on ne peut pas concevoir que le nombre plus ou moins grand de concurrents puisse mettre à néant cette rémunération. » Le nombre, en effet, importe peu, mais les concurrents sont supposés *égaux* et le profit, selon Walker, est le résultat *non des hautes capacités* (formule qui en soi n'a pas de sens), mais des capacités *différentiellement hautes*.

Pour la même raison, le fait que des intelligences moyennes réussissent dans les affaires, (13) présenté

(11) Article cité, p. 272.

(12) *Entrepr. et Profits industr.*, II^e P., Ch. IV, p. 116.

(13) *Entrepr. et Profits industr.*. Cf. Macvane « *The Theory of business profits* », Q. J. 1887, octobre.

sans autre analyse, n'est pas, à lui seul, une objection. Car la rente de Walker est essentiellement une rente différentielle. Dans les cas de réussite, on pourrait dire que ces intelligences médiocres sont aux côtés d'intelligences plus médiocres encore. Absolument de la même façon que — si les conditions de la demande sont remplies — une terre même de fertilité médiocre, peut donner une rente, par rapport à une terre de fertilité inférieure. Ce qui serait fatal à la thèse de Walker, ce serait d'administrer la preuve que, parfois, un entrepreneur très médiocre a une réussite très supérieure à un entrepreneur merveilleusement doué. La vie économique fournit des exemples de faits analogues : il faut alors invoquer, pour les expliquer, la chance *l'opportunity*; et Walker sentait si bien, au fond, l'objection que précisément ce terme d'*opportunity* s'est glissé spontanément dans son texte.

On le voit, ce n'est pas la correction de la théorie qui est en jeu, c'est-à-dire sa logique interne, mais bien son exactitude, c'est-à-dire son degré de correspondance à l'ensemble de faits dont elle doit rendre compte; à ce point de vue plusieurs difficultés surgissent encore.

La catégorie des *no-profits* est très gênante. Salaire en deçà, profit au delà, pourquoi ? La nature d'un revenu change-t-elle avec son quantum ? Considérons le revenu d'un *no-profit*; il n'est pas supérieur à un salaire, dit Walker, et, si l'on admet son hypothèse, on peut en convenir; mais si ce revenu n'est pas plus élevé qu'un salaire, il ne ressemble en tout cas nullement à un salaire; il n'est pas stipulé, fixe, payé par périodes déterminées. Alors serait-il lui aussi un profit, donc, pour Walker, une rente ? Mais dans ce cas, pourquoi créer

une catégorie distincte ? L'entreprise plus ou moins prospère reste une entreprise ; pourquoi un profit plus ou moins élevé ne resterait-il pas un profit ? Un autre aspect de la même objection est celui que l'on développe en disant que Walker a une conception artificielle et incomplète du profit. Marshall, notamment, fait remarquer (14) que le profit, ainsi mutilé, exclut probablement au moins les quatre cinquièmes de ce qui est ordinairement classé comme tel en Angleterre.

Enfin, même dans les limites de la théorie, le profit réel est insuffisamment expliqué.

1° Il est très difficile, en ce qui concerne les capacités industrielles, de faire la part des aptitudes naturelles et des capacités acquises. Encore est-il plus hasarde d'établir un lien de cause à effet entre les premières seules et les profits, même les profits les plus élevés.

2° Toujours si nous considérons le marché réel, nous sommes bien contraints de remarquer que le profit n'est pas proportionnel aux aptitudes de l'entrepreneur. Le coût de production n'est pas indéfiniment plastique. D'un coup de baguette le prophète fait jaillir la source du rocher. Mais sans rocher ? et sans baguette ? Les aptitudes de l'entrepreneur ne sont efficaces qu'incorporées à des moyens matériels, doués d'une résistance propre.

3° Enfin, un humoriste socialisant parlerait peut-être ici sans déraison, de sociétés gérées par un directeur intelligent et distribuant de gros dividendes à des actionnaires dégénérés ou imbéciles. Dans ce cas et dans les cas analogues, le *super-revenu* de l'entrepreneur n'a pas son origine dans la *capacité supérieure de l'entrepreneur*.

A ces objections, joignons, en terminant, trois remar-

(14) *Principes*, trad. citée, tome II, p. 427, en note.

es de Marshall qui atteignent, sur des points nouveaux, l'intégrité de la théorie de Walker. (15).

1° Cette théorie est incomplète, car elle n'a étudié l'importance de la rente qu'en ce qui concerne les bénéfices en direction. Or, selon Marshall, la rente, ou mieux la quasi-rente, entre aussi dans le salaire et est nécessaire à son explication.

2° Le profit, au sens walkérien, n'entre pas dans le prix; mais en réalité les prix déterminent, sur un marché donné, l'offre d'entrepreneurs, et influent sur l'énergie avec laquelle ils accomplissent leur fonction. Les profits font donc partie du prix normal d'offre. (16).

3° Walker s'appuie sur ce fait que les entrepreneurs qui, à la longue, obtiennent les plus hauts profits sont aussi ceux qui vendent aux prix les plus bas et qui paient les plus hauts salaires. Mais il est aussi vrai de dire que les salaires qui obtiennent les plus hautes rémunérations, sont précisément ceux qui permettent à l'entrepreneur de réaliser les plus hauts profits. L'idée de Walker pourrait donc — à ce point de vue encore — s'appliquer à tous les genres de rémunération. Mais l'assimilation de la rente (rente ricardienne) au revenu des capacités naturelles ne peut pas, sans inconvénient être poussée à bout. (17).

A tous ces égards, la théorie ne se vérifie que partiellement. Nous réservons (18) du reste, la question de savoir si elle est conforme ou non à une bonne méthode de séparer l'intérêt du revenu de l'entreprise et de le considérer comme une fraction qu'on puisse isoler.

(15) *Principes*, trad. citée, p. 427 et sq.

(16) Cf. Section 3 : La théorie de Marshall.

(17) Cf. les raisons de Marshall. *Principes*, tome II.

(18) Livre II, 2^e T., I.

En somme, la théorie de Walker explique aussi bien, sinon mieux, le mécanisme de certains revenus de professions libérales (avocats en renom, médecins) que celui du revenu de l'entrepreneur. C'est que précisément dans ces cas, le capital n'intervient directement que pour une faible part; et l'aptitude (vraie ou supposée) est plus rémunérée que le travail actuel (exemples : les visites du médecin de quartier et les consultations du docteur en vogue).

Enfin, et surtout, la théorie de Walker respire un individualisme forcené, et est élaborée à la louange et pour la justification du grand industriel. Le caractère tendancieux de cette théorie, que ses origines pouvaient faire prévoir, se manifeste tout au long de son développement et éclate notamment par la conclusion que nous avons exposée plus haut, et qui consiste à renverser la proposition traditionnelle, en faisant du salarié et non de l'entrepreneur le *residual claimant* de la distribution.

A ces critiques, s'ajoutent deux remarques, l'une, d'ordre pratique, suggérée par l'observation des faits; l'autre, de portée théorique, et qui concerne la méthode adoptée.

La théorie de Walker est une combinaison de l'idée de rémunération de l'activité, avec celle de monopole. C'est, en somme, une théorie du *monopole du salaire de l'homme d'affaires*, si l'on entend le mot salaire en un sens large. Mais, pour rendre compte de ce monopole, Walker ne tient compte que des capacités naturelles et ce point de vue est certainement incomplet. Il prétend, comme le souligne *Macvane* avec un humour très anglo-saxon, que « le *directeur-né* n'a qu'à siffler en arrivant à sa majorité pour que tous les éléments de la production soient

déposés à ses pieds. » (19). La réalité est bien différente ; le quasi monopole dont bénéficie l'homme d'affaires n'existe qu'à la double condition : 1° que le personnage considéré dispose d'un capital suffisant ; 2° qu'il ait une formation générale et technique. Ces deux éléments, très heureusement analysés par les économistes modernes, ont échappé aux investigations de Walker.

Enfin, la méthode employée est elle-même, critiquable ; ingénieuse comme instrument d'apalogétique, elle est très insuffisante comme moyen de recherche et d'explication scientifiques. Tous ceux qui ont soumis à un examen attentif la notion du profit l'ont signalé (20). Cette méthode, est une transposition facile qui pourrait être appliquée à n'importe quelle espèce de revenu, sans éclairer aucunement sa nature.

Au fond, il faut, dans la construction de Walker, distinguer deux part : 1° l'idée, très juste en elle-même — et du reste de simple bon sens — que les capacités naturelles de l'entrepreneur exercent une influence sur son revenu ; 2° la généralisation hâtive qui consiste à faire des capacité la source unique du profit, et la démonstration très imparfaite de cette idée, au moyen de l'appareil ricardien.

Poussé jusqu'au schéma caricatural, le raisonnement se ramène à ces trois termes, dont les deux premiers sont évidents, mais dont le troisième reste à démontrer :

(19) Macvane. « *The Theory of business profits* », Q. J., 1887, octobre, p. 1-2-3.

(20) Cf. Macvane. Article cité, édit. citée, p. 14. « By simply transposing terms the same method would yeld an equally valid law of rent or of interest or of earnings of management » ; cf. aussi E. Lorini, *Il Profitto*, Roma, Loescher, 1901, Ch. III, § 22, qui qualifie la méthode de Walker « un sistema quasi-meccanico di facile imitazione ».

a) il y a une certaine catégorie d'hommes d'affaires qui ne touchent aucun profit ; b) au-dessus d'eux, il y a toute une série d'hommes d'affaires qui touchent des profits de plus en plus élevés ; c) ces hommes d'affaires touchent ce surplus uniquement en raison de leurs capacités extraordinaires. C'est, en somme, une définition du terme profit ; si l'on convient d'appeler profit le revenu des « *business abilities* ». Et la démonstration est une pseudo-démonstration, qui consiste à reprendre, sous une autre forme, les prémisses mêmes du raisonnement.

La critique de la thèse walkérienne se résume donc à ceci :

1° Walker, après avoir soutenu que l'entreprise est une fonctions spécifique, décompose le revenu de l'entreprise en éléments simples, notamment : a) un salaire ; b) un quantum dû aux capacités variées des différents entrepreneurs.

2° Le *no-profit stage* n'est pas, même sur le terrain de la pure logique, acceptable. En effet, ou bien l'entrepreneur aura un revenu minimum tel qu'il puisse continuer à faire fonctionner l'entreprise, et *ce sera un profit minimum*, mais non un *no-profit* ; ou bien il devra émigrer dans un autre groupe économique, et alors son revenu sera un salaire, un traitement. Mais on ne pourra plus parler de profit ni d'entreprise.

Nous passons volontairement sous silence toutes les critiques que l'on peut formuler sur les autres théories de Walker, celles du salaire et de l'intérêt notamment (21).

(21) Voir à ce sujet toute la controverse du Q. J., octobre, 1887. « *The Theory of business profits* », Macvane, p. 1 ; « *Business, profits and wages* », Macvane, p. 453. ; « *On the source of business profits. A reply to Mr Macvane* », F.-A. Walker, p. 263 ; voir aussi, Marshall, « *The Theory of business profits* », Q. J., juillet 1887.

§ 2. — S. Webb (22), émet, sur le profit, une théorie qui, bien qu'elle se rattache, à certains égards, à la théorie classique anglaise, est fortement inspirée par la méthode d'analyse « marginiste ».

Le montant du produit obtenu par le travail de l'homme à la marge de la culture, avec un minimum de capital et de capacité, fixe le taux du salaire normal (*economic wages*) dans une société donnée. Au-dessus de ce salaire normal, on peut distinguer trois catégories de *surplus* ou *rentes*.

1° le produit des avantages naturels du sol (*rent of land*) ;

2° le produit de l'habilité des travailleurs, au-dessus de l'habilité minima (*rent of ability*) ;

3° le produit résultant de l'emploi du capital « y compris les gains occasionnels dus à un monopole temporaire ou à d'autres avantages commerciaux » (23) (*economic interest*).

« *L'economic interest* est le montant du produit qui dépasse l'*economic wages*. Il s'obtient par l'usage du capital dans une terre placée à la marge de la culture, et avec le travail du travailleur le moins habile, employé dans la communauté industrielle, ou bien sur une terre ou avec un travail de qualités supérieurs, mais déduction faite de la rente de la terre et de l'habilité. »

Ainsi prend corps la théorie complète de la distribution, et les conditions dans lesquelles apparaît le produit tout entier.

S. Webb, soutient que c'est cet *economic interest* qui

(22) Revue citée, article cité, p. 202.

(23) « *Problems of modern industry* », Ch. IX, et « *The rate of Interest and the laws of distribution* », Q. J., 1887, p. 188.

est l'élément constitutif des profits. Mais, il n'est pas réductible à l'intérêt : le profit d'affaires existerait dans une société où le prêt à intérêt serait inconnu. Dans une telle société hypothétique, il ne saurait y avoir de taux moyens d'intérêt. Que devient alors la théorie de Walker ? Il faut, en réalité, à côté de la *rent of ability*, faire, dans les gains industriels, une large part à la *rent of opportunity*. Les profits dépendent, dans une certaine mesure, du montant du capital, mais encore plus des « *advantages* », du « *temporary monopoly* » dont jouissent les capitaux par suite des circonstances de temps et de lieu.

Cet *economic interest* varie comme la rente ricardienne. Il est mesuré par l'avantage que procure le capital considéré par rapport à l'avantage minimum que donne le capital employé à la marge de culture. Ce capital est marginal : son montant est si petit qu'il n'est que l'équivalent du capital fourni gratuitement, ailleurs, par la société à tous les travailleurs.

En somme, les indications de S. Webb, coulées dans le moule ricardien, ne constituent par un apport véritablement nouveau. Si nous faisons abstraction de l'analyse marginiste, elles se ramènent à ceci : les profits d'affaire tirent leur origine du capital investi dans des conditions privilégiées, ou de quasi monopole.

Section II — Le Revenu de Déséquilibre

Après le groupe de théories qui voient dans le profit une rente de forme ricardienne, passons à celles qui le font rentrer dans la catégorie générale des revenus de déséquilibre.

§ 1. — *Walras* écarte, de la définition du profit, la notion de rente d'habilité ou celle de prime pour le risque, car, à l'état statique parfait, l'entrepreneur ne fait ni gain, ni perte. La source du profit est donc une série de rentes dynamiques d'origines très variées ; leur description se détache nettement du problème de leur appréciation.

a) Pour comprendre *Walras*, il faut connaître sa terminologie originale et précise, et les grandes lignes de sa théorie de la production (24). Le problème de l'échange a son antécédent logique dans le problème de la production, qui est la recherche des lois selon lesquelles s'associent en vue du résultat économique, les éléments producteurs. Les éléments producteurs sont au nombre de trois : 1° les services des facultés des personnes, ou *travail* ; 2° les services des terres, ou *rente* ; 3° les services des capitaux, ou *profit*. Le *capital* est toute espèce de la richesse sociale qui sert plus d'une fois ; et le *revenu*, toute espèce de la richesse sociale qui ne sert qu'une seule fois ; les services successifs des capitaux sont donc des revenus. Produire, c'est, par conséquent, transformer des services producteurs en produits. Dans une société régie par la libre concurrence, il s'établit un prix courant des services, et l'on peut appeler location, l'aliénation d'un service à titre onéreux. Le processus productif se résume donc à ceci : *l'entrepreneur associe par location les trois espèces de services producteurs, en vue d'obtenir le produit.*

(24) L. *Walras*. *Eléments d'Economie politique pure*, Paris, Pichon, 1900, Section IV, Théorie de la production, p. 175 et sq. ; un résumé méthodique et lumineux de la théorie de *Walras* se trouve dans E. Antonelli, *Principes d'Economie pure*, Paris, Rivière, 1914, Ch. IV, p. 135 et sq.

Cela posé, on peut concevoir deux marchés distincts : le *marché des services*, et le *marché des produits*. Le premier (marché des services), s'établit entre propriétaires fonciers, capitalistes et travailleurs d'une part, et entrepreneurs, d'autre part. Les services s'échangent selon le mécanisme de la libre concurrence, avec intervention de numéraire. Le prix courant de chaque service, d'après la définition habituelle, est celui pour lequel l'offre et la demande effectives sont égales. Ainsi apparaissent trois prix courants à forfait pour les trois catégories de services : fermages, salaires, intérêt. Le second marché (marché des produits), est le théâtre de faits parallèles. Les agents en présence sont maintenant les entrepreneurs comme vendeurs, et les propriétaires fonciers, capitalistes et travailleurs, comme acheteurs. Le prix courant s'établit de même pour l'égalité de l'offre à la demande effectives. Sur et entre ces deux marchés, l'équilibre tend à s'établir. L'équilibre de la production se définit : 1° par l'équilibre sur le marché des produits ; 2° par l'équilibre sur le marché des services ; 3° par le fait que le prix de vente des produits est égal à leurs prix de revient en services producteurs. Donc, deux équilibres d'échange ; et, si l'on veut, un équilibre de la production *stricto sensu*.

Cet état d'équilibre présente un double caractère :

1° il est *idéal*, c'est-à-dire qu'il correspond à des conditions hypothétiques qui ne sont jamais réalisées en fait.

2° Il est *normal*, c'est-à-dire que c'est vers cet état que tendent naturellement les forces économiques, si l'on suppose réalisée la libre concurrence absolue.

Quant au moyen par lequel cet équilibre s'établit, il faut le chercher dans la mobilité hypothétiquement par-

faite du facteur : entrepreneurs. Qu'une marge positive s'établisse dans une entreprise quelconque entre prix et coût, un afflux d'entrepreneurs se produit, la quantité des produits grandit et, par conséquent, leur prix tend à baisser et la marge à disparaître ; c'est le mécanisme du bénéfice. Qu'une marge négative apparaisse, certains entrepreneurs se retirent ; la quantité diminue ; le prix s'élève ; c'est le mécanisme de la *perte*. Ainsi, la multiplicité des entreprises et la « fluidité » du facteur entrepreneur règlent l'équilibre du prix au coût.

Théoriquement, du reste, un entrepreneur unique pourrait assez facilement réaliser cet équilibre de la production, à condition qu'il soit maître de son débit et qu'il puisse, selon le bénéfice ou la perte, le restreindre ou l'intensifier.

On peut, dans cet état d'équilibre parfait, faire abstraction de l'entrepreneur ; il ne subsiste pas en effet à titre d'entrepreneur, mais comme propriétaire, foncier, travailleur ou capitaliste.

Le bénéfice est donc la marge entre prix de revient et prix de vente, à condition que l'on comprenne, dans le premier, le salaire de l'entrepreneur et la rémunération de ses capitaux propres. Achat de services, vente de produit, avec marge incertaine : telle est la fonction spécifique de l'entreprise.

b) La question de la légitimité du revenu de l'entreprise, se pose indirectement, pour Walras, à propos de la théorie générale de la propriété (25). Dans l'état d'équilibre, ce revenu s'analyse en une somme de salaires et d'intérêts. Or, le propriétaire d'une chose est proprié-

(25) Théorie de la Propriété, in *Etudes d'Economie sociale*,

taire du service de cette chose (26); le propriétaire des facultés personnelles et du capital est donc propriétaire de leurs services. Il est aussi propriétaire du prix de ces services, car le propriétaire d'une chose est propriétaire du prix de cette chose (27). Quant au bénéfice proprement dit, corrélatif de perte, il est compris dans le droit de propriété de l'entrepreneur « sur le prix de vente de ses produits, supérieur ou inférieur au prix de revient (28). Ainsi, la légitimité du bénéfice proprement dit n'est que rapidement et faiblement fondée; c'est une sorte de justification par analogie. Si l'on rapproche, de ces propositions, quelques passages des « *Etudes d'Economie appliquée* » (29), on constate que cette justification de principe n'empêche par Walras d'avoir la plus grande aversion pour tout monopole qui résulte d'autre chose que d'une habileté supérieure ou d'une réduction du coût de la production.

§ 2. — On retrouve la théorie du bénéfice, telle que nous venons de la résumer, chez presque tous les représentants de l'Ecole mathématique, avec des différences de détail, qui ont trait, surtout, à la façon plus ou moins rigoureuse dont chaque auteur conçoit l'équilibre économique. Cette notion, dans Walras, est absolue; toutes les entreprises ont un coût unique de production. Pour d'autres économistes, cette hypothèse est trop éloignée de la réalité et il convient, même à l'état statique, d'admettre l'existence d'une rente ou profit, dont bénéficient certaines entreprises à coût de production moins élevé que leurs concurrentes.

(26) Lemme, I, p. 206.

(27) Lemme, II, p. 207.

(28) Op. cité, édit. citée, p. 213.

(29) Paris, Pichon, 1898, notamment p. 475.

Parmi les représentants de l'économie pure dont l'analyse est plus nuancée que celle de Walras, citons *Pantaleoni* (30), et notons deux points particuliers de sa théorie du profit.

1° Il se refuse à voir dans le profit une prime d'assurance contre les risques. Si en effet la prime d'assurance est bien calculée, elle doit, au bout d'un certain nombre d'années, être égale au risque, de sorte que la rente nette devient égal à zéro.

2° Il distingue les profits dus à une habileté *acquise* de l'entrepreneur de ceux qui sont la conséquence de ses capacités naturelles; dans le premier cas, on est moins en présence d'une rente que d'un *profit caractéristique*.

§ 3. — *Barone* (31) voit, dans le profit, le résultat du déséquilibre économique, qui explique l'apparente contradiction entre l'existence réelle du profit, c'est-à-dire de la rémunération transitoire pour l'organisation (*rimunerazione dell' organamento*) et la tendance de la libre concurrence à réduire le prix au coût de production, le salaire de direction (*salario di direzione*), étant compris dans ce dernier (32).

§ 4. — Enfin, c'est au même groupe de théories qu'il faut rattacher les vues d'un des plus brillants représentants de l'Ecole mathématique italienne, *M. Guido*

(30) *Economia pura*, III^e P., Ch. IV.

(31) *Principi di Economia politica*, E. Barone, Athenæum, Rome, 1913, p. 6 et sq. ; 17 et sq.

(32) Ces deux notions de *rimunerazione dell' organamento* et de *salario di direzione* ne sont pas très distinctes ; où finit la direction pure et simple, et où commence l'organisation ?

Sensini, pour qui le problème du profit se pose dans les termes suivants (33).

« Les revenus que la réalité nous offre sont les suivants :

a) Les prix de vente des services des *capitaux fonciers* ; ils sont perçus par les propriétaires de ces capitaux. On donne, souvent, à ces prix, le nom de *rentes*, mais on confond, alors, de simples prix tels qu'on les aurait, même à l'état de libre concurrence complète, avec les bénéfices des possesseurs de capitaux, à l'état de libre concurrence incomplète ou de monopole.

b) Les prix de vente des services des *capitaux mobiliers*, perçus par les propriétaires de ces capitaux. On donne à ces prix le nom de *loyers*, mais ces loyers peuvent, à l'état de libre concurrence incomplète ou de monopole, contenir des rentes plus ou moins élevées. On peut même, si l'on veut, nommer ces loyers intérêts, à condition de relever qu'ils sont des intérêts bruts, contenant une prime d'assurance, une prime d'amortissement matériel et économique et les dépenses d'entretien.

c) Les prix de vente des services des *capitaux personnels* (c'est-à-dire des hommes en tant qu'instruments de la production). On donne à ces prix le nom de *salaires*, mais il doit rester bien entendu que ce mot comprend la rémunération du travail de l'ouvrier, aussi bien que celle de l'entrepreneur, ou de tout autre individu employé à la production d'un bien économique quelconque.

(33) Nous reproduisons ici la théorie du Professeur G. Sensini, telle qu'elle est exposée dans la réponse qu'il a bien voulu faire à notre enquête. Pour les détails complémentaires, cf. une série d'articles parus dans le *Giornale degli Economisti* et, notamment, « *Intorno ai benefici del produttore* », décembre 1922 ; « *I benefici del produttore* », mars 1922, et aussi « *Intorno ad alcuni punti della teoria delle rendite* », août 1923.

Comme on le voit, il n'y a pas de place ici pour le « profit », terme très imprécis, qui peut signifier tout ce que l'on veut ; ou plutôt, cette notion de profit englobe de nombreux éléments qu'il faut énumérer :

a) le salaire (de direction) de l'entrepreneur ;

b) le loyer brut des capitaux qu'il possède ;

c) le bénéfice ou gain du producteur, en entendant par là la différence entre prix de vente et coût de production (salaire et intérêt de l'entrepreneur-producteur étant compris dans ce dernier). Cette différence, nulle en un point d'équilibre, apparaît dans le cas de libre concurrence incomplète. »

Il est donc bon, pour éviter les équivoques auxquelles le terme de « profit nous conduit, de le supprimer tout à fait du langage de la science économique, en parlant simplement du salaire de l'entrepreneur, des loyers de ses capitaux et des bénéfices de sa production. Si, comme le fait l'Ecole mathématique, l'on considère, théoriquement, l'entrepreneur comme dépourvu de tout capital (sauf bien entendu de son capital *personnel*), on ne doit plus, dans sa rémunération, envisager que : 1° le salaire ; 2° les bénéfices. La théorie de ces bénéfices est une des plus délicates de tout l'Economie.

1. On peut nommer *coefficient de fabrication* la quantité des services d'un capital quelconque, qu'il faut employer pour obtenir l'unité d'un produit. Or, dans certaines productions, la production agricole, par exemple, ces coefficients sont généralement croissants avec la quantité produite. Pour d'autres productions, au contraire, les productions industrielles, ces coefficients de fabrication sont décroissants avec la quantité produite. On exprime habituellement ces deux faits, en employant

l'expression plus imprécise de coût de production croissant ou décroissant. Or, supposons que les prix unitaires de vente des produits soient constants, quelles que soient les quantités produites. Quand la quantité croît, pour les productions où les coefficients de fabrication décroissent avec la quantité produite, apparaît un bénéfice pour le producteur. C'est un premier cas de libre concurrence incomplète.

2. Il y en a un autre tout différent qui se produit quand le système économique change sa position d'équilibre. Soit, par exemple, le prix du blé croissant, les propriétaires des terres à blé peuvent faire des gains plus ou moins élevés, parce qu'on ne peut pas obtenir instantanément de nouvelles quantités de blé.

Ces deux hypothèses rendent compte de l'apparition de « bénéfices », quelle que soit la nature du capital considéré, *foncier, mobilier, voire même personnel* ; il faut parler de « rentes des capitaux » sans qualificatif. Enfin, à côté de ces bénéfices qui résultent d'un équilibre économique imparfait, il faut mentionner les *gains de monopole proprement dit.* »

Quant à la question de la « légitimité » du profit ou de celle série de bénéfices que l'analyse dégage, le Professeur G. Sensini, refuse de la poser, car, déclare-t-il, « il ignore ce que peut signifier le terme « légitime ».

Nous aurons à vérifier ⁽³⁴⁾ que cette défiance, manifestée par l'Ecole mathématique, pour les concepts à contenu complexe et spécialement éthique est, dans une grande mesure, justifiée. L'une des causes de l'obscurité des théories du profit est, en effet, la confusion des points de vue descriptif et normatif qui se manifeste : 1° par

(34) Livre II, Titre II, III.

l'emploi des concepts courants (exemple : illégitimité, légitimité) dont on n'a pas vérifié le sens ; 2° par l'analyse du revenu de l'entreprise d'après les *titres en vertu desquels* on peut le percevoir.

§ 5. — Résumons maintenant une dernière théorie, dans laquelle le profit apparaît comme un revenu de déséquilibre, celle de *M. Clark* (35).

Dans la langue courante et dans le vocabulaire de certains économistes, le terme « entrepreneurs » est employé dans un sens large ; il désigne le *businessman* tel qu'il apparaît le plus communément aux hommes de la pratique, c'est-à-dire, comme un individu, qui, propriétaire d'un capital personnel, et doué d'une certaine aptitude, règle lui-même la marche de son entreprise, le plus souvent avec l'aide de capital et de travail étrangers. Cette notion complexe, suffisamment explicite dans le train journalier de la vie, et des affaires, doit être rejetée si l'on s'efforce d'établir les termes d'une nomenclature scientifique rigoureuse. L'analyse économique, dans le *businessman*, distingue trois *personnes* au sens étymologique (36) : le capitaliste, le travailleur, l'entrepreneur *stricto sensu*. Le capitaliste est l'agent économique qui possède un capital et en retire les fruits, sans que, par hypothèse, il y applique personnellement aucun effort. Le travailleur est l'agent économique qui accomplit un « effort créateur de richesse » (37), c'est-à-dire, déploie

(35) « *Distribution of wealth* », 1899 ; « *Essentials of Economics theory* », 1908, trad. française sous le titre : *Principes d'Economie*, cf. pour le premier ouvrage, difficile à consulter en France, quelques indications notamment in Q. J., 1901 : « *Recension by Th. N. Carver.* »

(36) *Persona* : acteur, ou encore : rôle, fonction.

(37) Clark. *Principes d'Economie*, édit. citée, p. 9.

une activité qui présente le double caractère de la « pénibilité » et de la « productivité ». Mais qu'est-ce donc alors que l'entrepreneur *stricto sensu*, si on le dépouille des deux qualités que nous venons de dégager, et qu'en fait, il présente simultanément dans la pratique?

Ces retranchements opérés, il lui reste, cependant, quelque chose. Par sa seule présence, par le seul fait qu'il existe matériellement (individu), et juridiquement (patrimoine), l'entrepreneur est un « coordinateur du capital et du travail » et sa fonction spécifique est, précisément, de réaliser cette *coordination of capital and labour*. Il est essentiellement une occasion de rencontre, le point de jonction à quoi aboutissent les éléments constitutifs de l'entreprise et sans quoi ils ne sauraient former une ensemble organique.

Mais il faut pousser plus avant l'analyse, et déterminer par quel mécanisme s'accomplit le jeu normal de cette fonction. L'espèce particulière d'échange, qu'est l'achat-vente, en rend compte. L'entrepreneur est un *coordinateur* parce qu'il achète, puis vend. Qu'achète-t-il et à qui ? Il achète d'abord, dans certains cas, les matières premières, c'est évident. Il passe ensuite un marché avec les capitalistes et les travailleurs qui coopèrent avec lui à l'œuvre productive. Mais contrairement à ce qu'on pourrait penser, il ne leur achète pas, à rigoureusement parler, leur capital et leur travail. Il acquiert un bien à venir, la part fractionnelle du produit final, imputable soit au capital soit au travail. Enfin, dans le cas où l'entrepreneur est en même temps capitaliste ou travailleur, il effectue avec lui-même des opérations identiques. *L'entrepreneur* achète à *l'entrepreneur-travailleur* et à *l'entrepreneur-capitaliste* leur part indivise dans le produit final. Nous pouvons donc conclure que la coor-

dination abstraite, qui a servi de point de départ à cette analyse, est, dans la réalité, une achat d'éléments suivi d'une vente de produit.

On voit, du même coup, que l'entrepreneur *stricto sensu* est nécessairement un propriétaire. Ce qui ne veut pas dire qu'il soit un capitaliste. Son établissement peut fort bien ne pas lui appartenir. Le prix qu'il a versé pour acquérir les éléments, peut lui avoir été entièrement avancé par des tiers, il n'en reste pas moins entrepreneur s'il effectue l'achat et la vente et touche la différence des deux prix ; il faut, pour cela, que le produit soit entré dans son patrimoine.

A l'entrepreneur *lato sensu* et *stricto sensu*, correspond l'antithèse parallèle du *profit brut* et du *profit net* ou *pure profit*. Le premier est le revenu de l'entreprise au sens courant du mot, c'est-à-dire qu'il comprend, à la fois, intérêt (et prime pour le risque), salaire, et rémunération de la *coordination*. Ce dernier élément seul, constitue le *pure profit*. La distinction du reste, selon Clark, n'est ni irrationnelle, ni éloignée de la pratique ; une hypothèse simple, et la seule observation du fonctionnement des sociétés anonymes la mettent dans une suffisante lumière. Supposons qu'un individu loue tout le travail et tout le capital nécessaires au fonctionnement de son entreprise, et qu'il s'en aille dans une contrée lointaine, sans conserver aucun rapport avec cette entreprise ; le bénéfice qu'il toucherait à la fin de l'année constituerait un profit pur, parce qu'il n'y aurait, à son origine, aucune autre cause que la fonction de *coordination*. Le mécanisme financier des *corporations* offre du reste des exemples pratiques de ce qui ne semble, de prime abord, qu'une catégorie idéale. Si le capital privilégié (*preferred stock*) représente tout le capital de l'en-

treprise, les porteurs du capital ordinaire (*common stock*), qui ne fournissent aucun effort, et ne sont, dans notre hypothèse, détenteurs d'aucun capital, touchent un *profit pur d'entreprise*. Enfin, dans la marche ordinaire des sociétés, si le capital représente entièrement l'argent réellement placé dans les affaires, les dividendes contiennent un élément de *pure profit*, s'ils dépassent la prime pour les risques non couverts par l'assurance, augmentée de l'intérêt courant.

Le profit, ainsi délimité, est de nature essentiellement *dynamique*. Dans un état d'équilibre parfait, chaque revenu est égal à la contribution productive du facteur considéré. Le salaire ou revenu du travail est égal à la contribution productive de cet agent, l'intérêt ou revenu du capital suit la même loi. Quant à la terre, elle donne la rente, qui est la valeur spécifique qu'elle ajoute au revenu des autres agents. Or, nous l'avons vu, le *pure profit* n'est pas, à proprement parler, le résultat de la mise en jeu d'un facteur, mais la conséquence d'une position économique, du *poste mercantile* de l'entrepreneur, qui, par l'effet des circonstances juridico-économiques actuelles, peut vendre le produit plus cher qu'il n'a acheté les éléments. Le profit est un résidu de déséquilibre et, par conséquent, son existence est soumise à un défaut d'ajustement du salaire, de l'intérêt et de la rente à leur taux naturel ou normal. A l'état statique, le prix naturel ne contient donc pas de profit. Il peut se développer de la façon suivante :

Prix = Matières + Salaires + Intérêts + Salaire de l'Entrepreneur + Intérêts du capital de l'Entrepreneur.

Pour peu que l'on prenne du coût une notion un peu large, qu'on y voie non pas seulement la somme d'argent effectivement déboursée par l'entrepreneur, mais encore

la somme des moins-values supportées par lui (intérêt ou salaire qu'il eût touchées ailleurs s'il n'avait pas employé son capital et son travail dans son entreprise), on peut écrire :

Prix = Coût, ou Prix de Vente = Prix d'achat des portions indivises du Bien.

La fonction de l'entrepreneur, sous ce régime statique, est purement passive. Tout se passe comme si chaque facteur vendait directement sa part fractionnelle de produit : c'est, si l'on veut *le marché coopératif théorique sous sa forme absolue* (sans bonis ni ristournes). Cet état de chose est le signe aussi bien que la cause de l'état naturel de l'industrie. « L'état naturel de l'industrie en général est celui dans lequel chacune de ses branches particulières est à l'état de *non réalisation de profit*. » (38). Cela découvre un nouvel aspect du profit, qui apparaît comme dû à une *conjoncture*, et non au libre jeu des lois naturelles. A peine est-il disparu, que salaire et intérêt se fixent à la marge sociale de la production, et que chaque facteur reçoit l'équivalent exact de l'utilité qu'il a créée. De cet état théorique, la libre concurrence tend à rapprocher le marché réel : « La concurrence tend à ajuster la quantité-produit et le prix qui en résulte de façon que [l'entrepreneur] ne puisse réaliser de profit net. » *Le profit n'est donc pas conforme aux exigences de la justice distributive.*

Dans le cas d'un état dynamique du marché, l'entrepreneur joue un rôle actif, mais cette activité n'est pas, à proprement parler, un travail ; elle consiste essentiellement en *décisions*. La décision de l'entrepreneur, comme le fait remarquer Clark, avec finesse, est moins le

(38) Clark, *Principes d'Economique*, édit. citée, p. 110.

résultat d'un effort, qu'un acte attributif de pouvoir, à l'endroit du capital et du travail investis. Dans cet état dynamique, qui est celui des sociétés économiques réelles, c'est, en fin d'analyse, le *facteur temps* qui rend compte du produit de déséquilibre qu'est le profit. Soit une invention qui abaisse le coût de production d'une marchandise: aussitôt, son *prix naturel* s'abaisse; mais le *prix réel* ne le suit qu'à quelque distance. Et, pendant tout le temps que le second n'aura pas rejoint le premier, l'entrepreneur qui bénéficie de la meilleure méthode, réalise un profit. Le profit est donc dynamique par essence: il n'est le partage que de ceux qui savent se créer une situation différentiellement favorable et surtout — ce qui est plus difficile — se la conserver. Clark le dit ailleurs expressément. Le profit est la prime de ceux qui tiennent la tête (*keep ahead*). « *Eternal vigilance is the price of profits.* » Cela est vrai des régions et des nations comme des individus. « La Golconde de l'avenir, la région de richesses illimitées, sera cette région où prennent naissance les influences dynamiques les plus fortes. L'effort de la course que poursuit tout l'humanité est pour déterminer la richesse comparative des pays et des continents: la richesse restera aux mains des coureurs les plus rapides. » (*Wealth is to abide with the swifter runners*). (39).

Le profit, d'origine dynamique et d'oscillations variables, est aussi de nature transitoire. De profit de l'entrepreneur, il tend à devenir profit de la communauté. Il se dissout, pour ainsi dire, en salaires et en rentes, par le jeu normal de la concurrence. « Les salaires d'au-

(39) Q J., 1901: « *Clarks distribution of Wealth* », recension par Th. N. Carver, p. 601.

jourd'hui sont constitués principalement par les profits transformés d'hier et d'une succession indéfinie de périodes antérieures. L'individu qui réalise actuellement les profits, augmente sa production, supprime les rivaux moins puissants et fait bénéficier les consommateurs de la productivité nouvelle qu'il a atteinte, sous forme de réduction du prix des marchandises. » (40). Ainsi, le profit est soumis à une loi de socialisation. Le peloton de tête, dans la course industrielle, se renouvelle, mais sans se rendre compte du rôle décevant qu'il joue, puisque le plus clair du prix de la course passe, peu à peu, dans la poche du grand intéressé, le public. Par là, Clark atteint sans effort à une conception qui ne manque pas de grandeur. Le profit est le produit des idées, « *product of ideas* » (41). Il est éternel comme elles et par là il s'oppose aux biens capitaux qui, participant de la nature de la matière, s'usent et disparaissent ; mais il est aussi une somme fugitive (*elusive*), que les entrepreneurs étreignent sans jamais pouvoir, de façon durable, la garder.

Ces considérations permettent de résoudre la question de savoir si le *pure profit* est une rente. Si l'on donne à ce mot le sens qu'il a dans Clark, il faut répondre par la négative. En effet, contrairement à tant d'auteurs qui ont étendu l'acception du terme, l'économiste américain persiste à voir, dans la rente, un revenu exclusivement foncier. C'est le rendement spécifique des « pouvoirs naturels et indestructibles du sol ». Sans doute, la rente peut bien être : 1° une catégorie très générale susceptible d'exprimer un grand nombre de faits économiques ; et,

(40) *Principes*, édit. citée, p. 329.

(41) Q. J. 1901, article cité, p. 437.

2° un procédé de mesure universel ; on peut toujours se demander si une conjoncture ou un agent économique quelconques ajoutent quelque chose au produit marginal du travail et du capital. Mais la terre présente, au regard des autres biens capitaux, des traits propres. Et les extensions auxquelles la théorie s'est livrée sont dangereuses, parce qu'elles tendent à s'éloigner de la pratique et du vocabulaire technique courant. Il n'en reste pas moins que, dans la théorie de Clark, le profit est le surplus d'un coût et un produit de déséquilibre. De sorte que, si l'on veut tenir compte du mouvement d'extension théorique du concept de rente, on ne peut exposer cette théorie ailleurs qu'à la fin d'un chapitre consacré au rapprochement des deux notions de rente et de profit.

Le profit, tel que Clark le conçoit, joue, dans la société économique contemporaine, deux fonctions essentielles : il est le plus actif stimulant de l'invention, et la source la plus importante de capital.

Le monopole de fait temporaire qui résulte d'une invention et le profit qui en est la conséquence sont nécessaires. S'il n'avait pas cette perspective, l'entrepreneur ne courrait pas les risques et ne supporterait pas les frais d'une machine ou d'un procédé nouveaux. Quand il s'agit d'un objet utile, qui sans l'intervention de l'inventeur, n'eût pas paru sur la scène économique, les bénéfices ne sont pas constitués par les pertes du public (42).

A un autre point de vue, le profit exerce incontestablement un rôle utile dans l'économie moderne, il assure la fonction de capitalisation. Un revenu exceptionnellement haut suggère, en effet, à tout être raisonnable,

(42) *Principes*, édit. citée, p. 326.

l'épargne. C'est ici qu'on peut se demander si c'est le monopole ou la libre concurrence qui assurent les plus hauts profits et par contrecoup l'épargne la plus considérable. Cark n'a pas la moindre sympathie pour le monopole dans lequel il voit une occasion de « brigandage » économique. Il n'estime pas que ce soit là la source la plus sûre de profits et de capital. Sans doute, les profits de monopole semblent, à première vue, plus considérables et plus durables que ceux qui ont leur origine dans des progrès techniques et dans l'abaissement du coût de production; mais il n'en est rien. Le monopole, en effet, accroît bénéfices et capitaux de telles sociétés prises en particulier, mais non le capital global et le profit global d'une industrie donnée. « Le monopole réalise son gain en puisant dans les poches de la collectivité et il réduit dans la même proportion la puissance d'épargne de cette collectivité. » (43). On pourrait répondre que le monopole, en détournant, en faveur d'une minorité, les revenus d'une quantité d'individus qui n'auraient que très peu épargnés, favorise, en fin de compte, la capitalisation. Mais, en fait, une société qui obtient réellement un rendement de 25 %, peut fort bien ne distribuer que 5 % de dividendes; et l'on se trouve en présence d'un intérêt analogue aux autres et qui n'est, en aucune façon, plus favorable à l'épargne. Tout ce que peut réaliser le profit de monopole, c'est un surcroît temporaire d'épargne, dû aux gains brusquement réalisés par les spéculateurs et les promoteurs des sociétés. Le profit et le profit libre est donc la source principale d'accumulation. Dans les sociétés modernes, il prend, sous ce rapport, la tête,

(43) *Principes*, édit. citée, p. 322.

avant les hauts traitements et l'intérêt proprement dit. (44). ;

La théorie de Clark a le mérite d'être parfaitement cohérente. Son point de départ est la distinction rationnelle de trois facteurs fondamentaux de la production qui, à l'état statique, donnent chacun naissance à un revenu propre. Dans une semblable système, il n'y avait pas place pour le *profit pur*, qui naît du déséquilibre ; dès lors, il fallait ne le rattacher ni à un capital sous quelque forme que ce soit, ni à un travail, mais à une position, à une place économique : et de cette position (*coordination of capital and labour*), Clark a tiré une conception ingénieuse de l'entrepreneur. Le seul reproche qu'on puisse lui faire, — et nous verrons que c'est un reproche qui a trait au choix du raisonnement et non à la façon dont il est conduit — c'est que sa théorie de l'entrepreneur et du profit à l'état pur est par trop éloignée de la réalité dont elle fournit du reste une remarquable explication *schématique*. (45).

Section III — La Théorie de la quasi-rente

§ 1. — *M. Marshall* (46) renouvelle le fonds classique par la notion de la *quasi-rente*. Le profit est une réalité et

(44) *Principes*, édit. citée, p. 320.

(45) La théorie de l'entreprise et du profit, chez Clark, fournit l'exemple d'une théorie *abstraite*. Mais on ne peut pas imputer à l'auteur l'erreur de méthode dans laquelle beaucoup d'autres économistes sont tombés, en notre matière : c'est-à-dire le mélange injustifié d'*abstraction* et de *description concrète* ; cf., L. II. Titre II, I.

non une catégorie; il participe donc de cette *continuité* qui est la marque des phénomènes économiques. On peut l'analyser en ses éléments, mais on ne doit oublier ni son unité organique, ni les rapports qu'il soutient avec certaines formes d'intérêt et de rente. Il est la conséquence d'un *déséquilibre de courte période*.

I.— Dans l'économie contemporaine, le marché des *services industriels* est la masse des offres et des demandes: 1° de capital, 2° d'aptitudes et d'énergie, 3° d'organisation, qui, en s'équilibrant, donnent trois prix.

Marshall reste dans la tradition smithienne par la demi-confusion du *profit* et de *l'intérêt brut*. Le premier, bien qu'il ne soit pas rigoureusement défini, semble être le revenu global de l'entreprise. Le second contient le prix d'usage des capitaux, une rémunération pour la gestion, et une prime pour le risque. Au reste, Marshall quelque averti qu'il soit des avantages d'une terminologie correcte, tient à grand dédain les « catégories tranchées ». Exprimer le réel sans s'éloigner jamais du vocabulaire des techniciens et de la langue commune : tel est le but de l'économiste. Ainsi l'auteur des « *Principes* », bien loin de chercher des concepts *sans zone d'irradiation et de chevauchement*, les évite et les tient peu propres à traduire une réalité essentiellement « continue ». Ce qui ne l'empêche pas d'isoler *l'intérêt net* ou revenu du seul *capital*.

Quand à l'activité des entrepreneurs, elle n'est souvent pas rémunérée à sa valeur, en dépit des apparences. Les services rendus par le *businessman* sont *directs* (exemples : offrir de l'acier à qui en désire); ou *indirects*, et résident dans la satisfaction *optima* des besoins sociaux (exemple: diminuer le nombre des opérations tech-

niques dans la fabrication d'un produit). Les premiers, sont généralement rétribués, non les seconds. Combien d'inventeurs morts pauvres ! et, quand ils sont dans l'opulence, quelle relation entre leur fortune et l'élargissement du patrimoine collectif qu'ils ont déterminé ?

Par ailleurs, intervient le jeu complexe de la concurrence. Celle des contremaitres les plus habiles peut être vivement sentie par l'entrepreneur modeste. Celle des grands établissements, qui disposent de moyens puissants, et obtiennent des conditions de crédit avantageuses, est redoutable aux petites entreprises qui conservent les avantages de l'unité de direction, et une certaine énergie dans la vitalité, propre aux organismes ramassés.

De plus, les conditions du milieu ont leur importance : caractères de la production et de l'agent économique, complexus social et forme de l'entreprise.

Considère-t-on *une industrie neuve* ? le capitaliste, prudent parce qu'il n'a pas le moyen d'évaluer l'invention qu'on lui propose, cède la place aux entrepreneurs qui jouissent d'une fortune personnelle ; *une affaire à évolution lente* ? l'homme nouveau se trouve démuné et doit emprunter ; *une branche de la production à rendement immédiat* ? sans mise de fonds importante, des individus énergiques peuvent réussir. Ainsi varie la nature des groupes concurrents.

Les appréciations individuelles agissent de même sur le taux des profits. Beaucoup de travailleurs autonomes, petits propriétaires ruraux et ouvriers en chambre, se contentent d'un bénéfice net inférieur au salaire moyen. Tel *businessman* qui a des revenus assurés, ne consent à diriger son établissement que s'il en tire de larges recettes ; tel autre, s'accommode de profits médiocres : il

sait que, de toute façon, il est contraint de travailler pour vivre.

Il faut tenir compte aussi du milieu en général. Une élévation des prix favorise les emprunteurs ; les *dynasties* d'hommes d'affaires sont une donnée du problème concret de la concurrence industrielle.

Enfin, la forme de l'entreprise n'est pas négligeable. Les sociétés par actions : 1° sont le théâtre d'une concurrence entre actionnaires, actionnaires privilégiés, directeurs salariés et obligataires ; 2° régularisent le marché, en ce sens qu'elles vendent moins volontiers que des particuliers au-dessous du coût normal et qu'elles sont liées par des traditions.

Nonobstant tous ces facteurs, la gestion est rémunérée, à l'ordinaire, selon son importance. Le capital fixe, après installation, exige peu de travail. Par conséquent, plus une entreprise emploie de capital circulant, mieux elle doit être surveillée. Mais :

1° L'importance du travail doit se mesurer aux soucis et aux risques qu'il implique, autant qu'à sa durée.

2° Distinguer les dispositions naturelles du talent acquis, et faire le départ exact des rentes et des salaires est une tâche impossible.

3° L'activité directoriale, reste, à peu près, la même, quand l'entreprise fonctionne à plein rendement et quand elle végète ; la relation est donc souple, qui existe entre l'effort et sa rémunération.

II. — Puis, la position économique a une rentabilité propre. Les bénéfices sont plus que la somme des trois prix que nous venons d'énumérer. Un établissement industriel est un organisme autonome et complet. Dépla-

cé, un chef d'entreprise à fortune et capacité égales, ne peut obtenir un revenu équivalent. Marshall voit donc parfaitement l'unité organique du profit, mais il participe encore des incertitudes terminologiques de ses devanciers, et fait du terme un très large emploi.

Le profit est, à ses yeux, une *quasi-rente composite*, c'est-à-dire : la somme des surplus dégagés au sein de l'entreprise, par tous les facteurs de la production, au-dessus de leur coût, en tant qu'elle est appropriée par l'entrepreneur. L'équilibre supprime les surplus : chaque facteur est rémunéré exactement à son coût (*profit normal*). On prend idée de cet état statique en imaginant une *entreprise-type* ou *représentative*, qui a dépassé la période des débuts mais qui ne bénéficie pas encore d'avantages différentiels ; dans cet établissement *adulte*, les économies internes et externes de production sont réalisées.

Marshall applique donc l'analyse « marginiste » :

1° Aux *éléments* (travail, capital, terre) qui, dans les conditions de déséquilibre du marché concret, donnent une *quasi-rente*.

2° A une *entreprise isolée*, considérée dans le temps ; avant de devenir représentative ou normale, elle doit vaincre des résistances ou rentes négatives ; puis elle atteint un niveau d'équilibre ; puis, elle bénéficie d'avantages différentiels ou rentes positives *lato sensu*.

3° A l'ensemble des entreprises, en un lieu et à un moment donnés ; elles peuvent, les unes par rapport aux autres, présenter des avantages plus ou moins durables.

Enfin, Marshall distingue deux taux des profits : 1° par an ; 2° sur chaque retour de fonds, c'est-à-dire chaque fois que les ventes se sont élevées au chiffre du capital

investi. Le premier tend à diminuer à mesure que l'entreprise croît. Le second, varie beaucoup d'une branche à l'autre de la production et son rythme n'est soumis à aucune loi générale.

Ainsi se groupent autour de la charpente traditionnelle (Smith et Mill) des propositions tout imprégnées des complexités du réel et construites au moyen de cette analyse par abstraction —, aussi soucieuse de discriminer que de marquer les points de contact —, qui était l'instrument naturel du théoricien de la *continuité*. Quelque répugnance qu'il nourrisse à l'endroit des « propositions brèves et tranchantes », et bien que sa pensée ne se plie pas aux condensations, tentons l'essai d'en faire le résumé.

L'entreprise donne un revenu d'une extrême *complexité*.

a) Dans l'état d'équilibre économique et abstrait, se dégage un profit normal qui est le prix : 1° du capital; 2° de l'aptitude et de l'énergie; 3° de l'organisation.

b) Dans l'état d'équilibre imparfait, qui est celui des marchés concrets, apparaît une *quasi-rente composite*, somme des quasi-rentes : 1° du capital; 2° du travail; 3° de l'organisation, en tant qu'elle sont appropriées par l'entrepreneur.

c) Certaines plus-values auxquelles on donne ordinairement le nom de rentes (exemple : plus-values dues à la construction d'une ville ouvrière, ou d'un chemin de fer par l'entrepreneur), sont, en réalité, le *rendement d'un coût* et, par conséquent, sont mieux désignées par le terme courant de profit.

§ 2. — *M. Frézouls* (47) ébauche une théorie analogue. Le revenu de l'entreprise contient une *quasi-rente de facteur* et une *quasi-rente de produit*, cette dernière étant, de beaucoup, la plus importante.

Section IV — Les Théories éclectiques

Dans cette dernière section trouvent place un certain nombre de théories qui expliquent le profit par l'idée de rente, mais, soit d'une façon partielle, soit avec moins de netteté que les systèmes précédents.

§ 1. — *Hufeland* (48), ne sépare pas nettement des autres revenus l'*Unternehmergewinn* dans lequel il voit :

1° un salaire (*Arbeitslohn mit Gewinn*) ;

2° une somme destinée à remplacer le capital usé dans la production ;

3° la compensation du risque ;

4° la rente de l'entrepreneur (*Rente seiner Talente oder sonstigen Geistesigenschaften*).

Le revenu de l'entreprise tout entier a, du reste, la forme d'une rente. Il trouve place, en effet, dans la théorie générale des prix et de la répartition. Tous les agents peuvent réaliser un gain (*Gewinn*) quand le prix de leur service est supérieur au coût (*Kostenpreis*).

Gross reprend des idées analogues, mais fournit une analyse plus poussée de la rente. Pour lui, le profit résulte soit de l'organisation de la production, soit du fonctionnement de l'échange. Il est ou le revenu produit par l'échange, quand il a lieu dans des conditions de monopole, ou le revenu dégagé par une organisation

(47) *Frézouls. De l'extension théorique de la notion de rente*, th. Montpellier, 1901, Ch. IV, Section III.

(48) *Die Lehre von Unternehmergewinn*, Leipzig, Duncker et Humboldt, 1884.

adéquate de l'entreprise. Ces deux notions s'opposent dans les termes : gains de monopole, rente de l'entrepreneur. Les premiers sont dûs à des circonstances exceptionnelles : monopoles de fait ; monopoles « juridiques » (monopoles de fait consolidés, exemple : un brevet) ; monopoles légaux. La seconde est caractérisée par la régularité avec laquelle elle se dégage et cette régularité est consécutive à l'élément constant que constitue l'agencement d'une entreprise pour une période donnée.

Enfin, bien qu'il n'emploie pas le terme, c'est la notion de rente que *Schœnberg* (49) invoque pour expliquer le profit. Il y voit un revenu extra, en plus de la rémunération du travail et du capital, qui naît d'une série de circonstances qui toutes peuvent être assimilées à des rentes *lato sensu*.

1° La capacité de l'entrepreneur : nous retombons ici dans la *rent of ability* de Walker.

2° Les conjonctures heureuses du marché : nous touchons à la conception des revenus de déséquilibre.

3° Les monopoles proprement dits.

4° La nouveauté de l'entreprise ou le fait qu'elle n'a pas à subir de concurrence.

5° La rente du sol.

6° Le gain spécial produit par la spéculation.

7° La fondation ou la transformation d'une entreprise.

§ 2. — Mentionnons encore, parmi ces théories, celle de *M. Beaujon*. Il analyse le revenu de l'entreprise selon les procédés marginistes. Mais il se refuse à donner au surplus différentiel qu'il dégage le nom de rente, mot dont on a, à son sentiment, abusé dans la terminologie

(49) *Handbuch*. Cf. *Porte. Entrep. et Profits industr.*, th. Grenoble, II^e P., Ch. IV, p. 125, qui donne un résumé de cette théorie.

économique, et auquel il préfère l'expression plus précise de « *prime de l'entrepreneur* ».

Quant à *M. Domanski* (50), la théorie est pour lui *un instrument d'apologétique*. Rente et profit sont identiques, que l'on considère leur origine, les causes de leurs variations, leurs limitations et enfin leur légitimité. La rente est la rémunération des propriétaires de richesses naturelles considérés comme agents de la production. Or, le profit, outre un salaire et un intérêt, comprend une rente due soit à l'habileté de l'entrepreneur, soit aux conditions extérieures du marché. Elle est peu redoutable, parce qu'elle présente un double caractère :

1° Elle est *limitée* et tend à être abolie par la concurrence.

2° Elle est *transitoire*. Quand elle résulte des facultés de l'homme, elle s'éteint avec la mort. Quand elle est l'effet d'autres causes, elle disparaît à chaque mutation, par le jeu de la capitalisation.

Au reste, isoler l'entrepreneur comme un agent particulier de la production, et le profit comme un revenu autonome, c'est, selon *M. Domanski*, « compliquer » inutilement l'étude déjà ardue de la répartition. L'entrepreneur ne présente aucun caractère spécifique : c'est « un capitaliste qui travaille ». Si le profit est plus élevé que les autres revenus, c'est qu'il se compose de deux éléments combinés : travail et capital. Il se justifie au surplus par le risque. Enfin, il est moins considérable qu'on ne pense souvent : le travail opprimé et les profits excessifs sont deux légendes.

(50) *Journal des Economistes*, tome XXXV, Juillet 1898. « Quelques considérations sur la rente et le profit. »

Cette théorie fournit un exemple excellent de construction théorique faite dans un but de justification. Notons seulement : 1° que la notion de rente n'est pas précisée, mais qu'on insiste seulement sur le caractère transitoire de ce revenu ; 2° que toutes les apologies traditionnelles du profit sont accumulées pêle-mêle, et comme par excès de conscience (justification par le risque, part du capitaliste, part du travailleur).

§ 3. — Ajoutons, pour clore cet exposé, que l'on peut ranger ici les vues d'un grand nombre d'économistes américains : *M. Hobson*, par exemple (51), qui souligne l'importance de la *rente de capacité*, ou *M. Nicholson* (52), dont la théorie des *profits de conjoncture* se rattache aux théories du revenu de déséquilibre.

Il y aurait même, dans toute la littérature économique anglo-saxonne, une longue étude à faire sur les rentes industrielles. Bornons-nous à rapporter quelques vues assez originales de *M. Lehfeldt* (53). Il étudie, dans un article tout imprégné du sens des réalités et de la pratique des affaires, les profits du « *financier* », qu'il définit (54) « le capitaliste qui investit son capital dans une affaire où il exerce un contrôle suprême ou du moins une part importante de ce contrôle ». La part de ce « *financier* » n'est nullement la récompense de son habileté jointe à l'intérêt de son capital, c'est une quasi-rente due aux avantages stratégiques (*exceptionnal strategic advantages*) d'un agent qui combine les deux éléments. La concurrence, dans ces conditions, est toujours impar-

(51) Q. J., voir p. 267-269.

(52) *Political Economy*, 1893.

(53) Q. J., 1910, p. 551 et sq. *On financiers profits*.

(54) Article cité, p. 558.

faite : la demande de l'industrie dépasse toujours l'offre des « *financiers* ». Ces profits du « *financier* » n'ont, selon l'auteur, aucun rapport avec le taux ordinaire du profit et ils échappent à toute enquête statistique. Parfois, il conviendrait même de les classer plutôt « parmi les rentes véritables », car le critérium des quasi-rentes est leur « impermanence », tandis que fréquemment, dans le monde économique moderne, les profits du « *financier* » ont une tendance constante à croître, comme l'ancienne rente du sol.

L'explication du profit par la rente, sous l'une quelconque des formes que nous venons de passer en revue, semble à priori correspondre mieux à la réalité économique, que les explications précédentes par le capital, le travail ou le risque. Mais il y a des raisons plus précises d'examiner les rapports et, le cas échéant, le marquer les différences entre rente et profit.

Chacun des deux concepts a, pourrait-on dire, pour rejoindre l'autre, franchi la moitié de la distance.

Dans le revenu global de l'entreprise, on a vu, d'abord, le résultat d'un investissement de capital. Puis un second grand courant théorique y a discerné la rémunération d'une activité. Mais il est apparu que — ces deux déductions faites — il restait encore, le plus souvent, un surplus inexpliqué dans le revenu de l'entrepreneur. N'était-ce pas précisément à ce résidu sans qualification propre qu'il convenait de réserver le nom de profit, en appliquant aux deux premiers éléments les dénominations classiques d'intérêt et de salaire ?

D'autre part, et parallèlement à cette première évolution, le concept de rente subissait des modifications profondes. Il se dépouillait progressivement de ses carac-

tères ricardiens et, *perdant en intensité ce qu'il gagnait en extension*, il devenait ce surplus de déséquilibre dégagé par la pensée contemporaine, et qui est susceptible de servir à la description de tout revenu quel qu'il soit.

A côté de l'analyse, qui rapprochait les deux concepts, les préoccupations sociales poussaient à creuser les rapports du profit et de la rente. Car si les deux premières composantes du profit (salaire et intérêt) apparaissaient d'une légitimité à peu près incontestée, à la grande majorité des théoriciens, il n'en allait pas de même de la rente. Sous sa forme primitive, elle est un revenu sans coût, sous sa forme dernière, le surplus d'un coût; et, par conséquent, dans les deux cas, elle apparaît comme un *quid* sans prestation correspondante (coût pécuniaire ou coût effort).

Pour ces deux raisons, l'une théorique, l'autre pratique, l'ensemble des systèmes que nous avons résumés dans ce chapitre pose un véritable problème, celui des rapports que soutiennent entre eux les concepts de rente et de profit.

CHAPITRE IV

Les Théories de l'Exploitation

Sommaire. — Le concept d'exploitation; la *notion* de droit et le *contenu* d'un droit sont extra-économiques; le principe de qualification des théories socialistes : *équation de la propriété au produit*; plan; ces théories sont plus descriptives que critiques en dépit des apparences; elles ont des rapports étroits avec les théories du « profit of capital » et de la *rente*.

— *Section I : Les Théories de la Plus-Value* : § 1. Les pré-marxistes; W. Godwin; G. Hall; Sismondi; Proudhon: a) exploitation dans la production; l'ouvrier isolé; le groupe; b) exploitation dans l'échange : les monopoles; Rodbertus, les salaires et les rentes. § 2. K. Marx, exposé; genèse du profit; taux du profit; analyse du profit; critique. § 3. Les post-marxistes : Lassalle, Winiarski, Bernstein, Guth, Dühring, E. Busch, F. Oppenheimer. — *Section II : La Théorie du Prélèvement* : M. Gide : les coopérateurs au point de *vue descriptif* donnent une analyse la plus souvent correcte ; leur *programme* reste discutable. — *Section III : Les Théories éclectiques*. § 1, M. Graziadei; a) théorie du surproduit ; b) théorie du *surprix*. § 2, *Coopération marxiste* ; Ecole de Hambourg. § 3, Théorie de M. Loria; § 4, Théorie de Lorini. § 5, Otto Effertz, A. Menger; § 6, Th. N. Carver. *Conclusions*.

Faire acte d'exploitation, au sens large du mot, c'est s'approprier une valeur, sans titre, ou alors qu'autrui y a droit.

Le concept englobe donc les rentes, revenus sans coût, et les spoliations, actes par lesquels un sujet économique jouit d'un bien qui, juridiquement ou moralement, est la propriété d'un autre agent. Dans ces derniers phénomènes, plusieurs auteurs voient la source du profit.

A l'origine de l'analyse, il y a un élément extra-économique. La science dégage des conséquences ou, plus prudemment, établit des fonctions. Or la notion complexe de droit n'est pas réductible à celle de cause. Montrer un lien entre une activité et un produit, ne servirait de rien. C'est seulement par abréviation, en sautant le moyen terme que forme une série de tendances, d'habitudes, de règles traditionnelles, que l'on peut dire : chaque agent a un droit sur la valeur qui lui est imputable. D'ailleurs, le contenu de ce droit, (propriété privée du type européen actuel), est aussi tout relatif.

Pourtant, le minimum éthico-juridique inclus dans les systèmes que nous abordons est bien *l'équation de la propriété au produit*. Selon notre logique, la productivité est le titre de la possession légitime.

La nature de l'exploité fournit des subdivisions.

Dans une première série, le profit est le résultat du travail de l'ouvrier. Le produit, vendu à sa valeur, est acheté au-dessous. D'où apparaît une marge, pour l'entrepreneur-capitaliste qui réalise ce fructueux achat-vente. C'est la *Théorie de la plus-value*.

Dans un second groupe, le travail est acheté à sa valeur, mais le produit est vendu au delà de son coût réel, (salaire de l'entrepreneur et intérêt compris). Le profit est un prélèvement sur le consommateur. Pour opposer la thèse coopératiste à la précédente, on peut la nommer : *Théorie du prélèvement*.

Entre les deux systèmes extrêmes, on trouve un groupe intermédiaire. Ces théories admettent soit que le profit contient seulement *un certain quantum* de spoliation, soit qu'il prend, en entier, son origine dans une exploitation *complexe* du consommateur et de l'ouvrier. Ce sont les *Théories éclectiques*.

Une remarque préliminaire s'impose. Les élaborations réunies ici sont, en dépit des apparences, plus descriptives que critiques. Les auteurs socialistes, souvent, ne concluent pas à la pleine responsabilité de l'entrepreneur, car ils notent que l'exploitation n'est pas toujours *voulue* par lui. Marx, par exemple, a garde d'assimiler les capitalistes à des voleurs proprement dits. Dans les conditions anarchiques de la concurrence, s'ils veulent subsister, ils doivent s'approprier la plus-value. D'autre part, en matière de réformes pratiques, beaucoup de théoriciens sont d'une prudence extrême, quand, de parti pris, ils ne se retranchent pas dans la description pure.

Enfin, autant que l'autonomie de ce groupe, il convient de marquer les rapports qu'il présente avec les théories du « *profit of capital* », de la rente, et même de la rémunération de l'activité. L'exploitation s'explique par la situation privilégiée (quasi-monopole, facteurs différentiels juridiques et sociaux) du producteur et du vendeur. Par ailleurs, les deux types de l'entrepreneur et du capitaliste sont fréquemment mal distingués, et l'une des origines principales du monopole de fait est, précisément, la détention du capital. Et, en régime socialiste, le salaire du travail intellectuel de l'entrepreneur est conservé.

Les théories les plus connues seront résumées en leurs propositions principales. Beaucoup d'auteurs de second

plan, fort intéressants et originaux sur le chapitre du profit, ont été, par force, négligés. Enfin, toutes les questions de critique externe (querelle entre marxistes et rodbertistes, influence de Thompson, de Sismondi et de Proudhon sur Marx) ont été passées sous silence.

Section I — Les Théories de la plus-value

§ 1. — L'idée d'un revenu sans travail résultant du droit de disposer des efforts d'autrui se trouve dans *W. Godwin*. *Charles Hall*, plus affirmatif et plus explicite, estime qu'un huitième seulement du produit de l'ouvrier lui reste, sous forme de salaire, et que tout le reste alimente la rente ou les profits du capital (1).

La théorie est déjà assez consistante dans le rapide, mais clair, exposé de *W. Thompson* (2). Le travail est source de la valeur d'échange. L'ouvrier devrait donc toucher le produit intégral de son activité. Mais, en réalité, et par suite de la constitution économique et sociale, les travailleurs reçoivent un salaire juste suffisant pour assurer leur subsistance. Au-dessus, il y a une *additional-value*, *surplus-value*, dont l'apparition résulte de l'emploi des machines et des capitaux. L'appropriation privée de cette plus-value, voilà la source des revenus capitalistes, rente et profits. On voit donc que

(1) *On the Effects of civilisation on the People in European States*. Londres, 1850 ; cf. A. Menger : *Le droit au produit intégral du travail*, éd. citée, ch. IV, p. 67 et sq.

(2) *An inquiry into the principles of distribution of wealth most conducive to human happiness*, 1824. Cf. Böhm-Bawerk, op. cité, éd. citée, t. II, p. 25 et sq. ; A. Menger, op. cité, éd. cit., ch. V.

ces premiers socialistes anglais, en même temps qu'ils condamnent le profit comme fruit d'un injuste monopole, le distinguent mal de l'intérêt.

On retrouve une confusion analogue dans *Sismondi*, dont l'importance a été bien mise en lumière par la critique contemporaine et dont la *théorie de la mieux-value* (3) est peut-être une de celles qui ont le plus inspiré Marx.

Un penseur longtemps méconnu et, comme Sismondi, remis en honneur, *Proudhon*, a donné une théorie de la plus-value assez originale. Eparpillée et noyée souvent dans une abondance verbale qui n'ajoute rien à la limpidité, elle se résume assez bien dans l'idée de l'appropriation par le capitaliste de la *force collective* de travail.

A) Le contrat de travail consacre présentement une double spoliation (4) :

1° Le capitaliste paie chaque service individuel au-dessous de son prix. Le prix des services est mesuré par la subsistance de l'ouvrier. Mais le mot doit être entendu en un sens large, c'est-à-dire englober : a) la subsistance *actuelle*, ou somme d'argent nécessaire pour faire vivre le travailleur et sa famille ; b) la subsistance *future*. L'idée d'existence implique celle de continuité : on devrait donc, pour payer équitablement les services de l'ouvrier, lui assurer la sécurité du lendemain. Comment y parvenir ? Soit en prenant l'engagement de l'occuper toujours, ce qui est impossible ; soit en lui cédant une part du produit, ce qui n'est, en fait, jamais réalisé. Voilà une première source des profits du capitaliste. Le

(3) Cf. Aftalion, *L'œuvre économique de Simonde de Sismondi*. Paris, 1899, p. 118 à 257.

(4) Cf. notamment : *Système des contradictions économiques*, Paris, Rivière, 1923, T. I, Ch. II, p. 90 et sq.

travailleur, isolément, ne perçoit pas tout ce qui lui est dû ; en échange de la production *continue* qu'il assure, il touche une rémunération *précaire* (5).

2° L'injustice apparaît avec plus de netteté, si l'on considère les ouvriers réunis en groupement industriel. Le capitaliste, en effet, paie à chacun sa journée de travail, comme s'il était seul. Or, le *produit du groupement est plus grand que la somme des produits de chaque individu*. Le capitaliste s'approprie sans compensation cette partie de la valeur qui est due à la *productivité spécifique du groupe*. Soient P , la productivité de l'individu isolé ; p le coefficient supplémentaire que confère à l'ouvrier le fait qu'il est intégré à un groupe ; n le nombre d'ouvriers. A supposer que les rémunérations individuelles soient justes, on aurait $R = n \times P$. Mais la rémunération véritable des ouvriers groupés devrait être : $R = n \times P \times p$. La rémunération R pourrait même être plus grande que $n \times P$, sans que, pour autant, elle fût égale à $n \times P \times p$.

B) Le capitaliste qui fait acte de spoliation dans le cycle de production, le renouvelle dans l'échange. C'est l'effet du monopole (6). Le travailleur collectif ne peut pas racheter son produit parce que celui-ci s'est grossi d'une série de droits d'aubaines (intérêts, bénéfices, etc...) qui sont prélevés par l'entrepreneur-capitaliste. La rémunération équitable de ce dernier ne comprend, « en sus de son travail personnel, rien autre que l'idée » (7). Or, « le travailleur collectif doit racheter son propre

(5) Cf. *Œuvres complètes*. Paris, Lacroix-Verbœckven et Cie, 1868-70 ; *Qu'est-ce que la propriété ?* premier mémoire, p. 89 et sq.

(6) *Syst. des contradictions écon.*, édit. citée, 1923, I. P., p. 265 et sq.

(7) Même référence, p. 271.

produit pour un prix supérieur à celui que ce produit coûte » (8). Ainsi, l'entrepreneur : *a*) ne paie pas la force collective de travail; *b*) mais la fait payer, et même trop cher, par le consommateur.

Sans entrer dans une discussion détaillée, remarquons que la productivité spécifique du groupe est, dans une large mesure, le résultat de l'activité directoriale, qui réunit, met en place, hiérarchise les différents éléments de l'association. Par leur *seule* réunion, les forces individuelles n'acquièrent pas une productivité propre : elles doivent être organisées.

D'autre part, la subsistance future de l'ouvrier, sans être assurée d'une façon parfaite, l'est cependant jusqu'à un certain point : 1° par les mesures d'assurance et d'assistance ; 2° par les clauses qui accompagnent parfois le contrat de travail (indemnité en cas de résiliation ou pour non-observation du délai de préavis) ; 3° par la constitution de caisses de retraites. Beaucoup, il est vrai, pourrait être fait encore, en ce sens. Quoi qu'il en soit, pour que la thèse de Proudhon fût acceptable, il faudrait qu'on prouve : 1) que le seul fait du rapprochement des forces individuelles, sans aucune organisation, est productive ; 2) que, à supposer qu'on puisse la déterminer, cette productivité n'est pas payée par le capitaliste, mais que le salaire versé à chaque ouvrier rémunère sa productivité individuelle et rien de plus. Sur ces points, Proudhon se borne à une affirmation.

La démonstration n'est guère plus solide dans *Enfantin*, par exemple, pour qui le profit du capital, comme la rente, est un impôt payé par l'ouvrier au capitaliste,

(8) Même référence, p. 273.

pour que celui-ci mette à sa disposition les instruments de production (9).

Rodbertus (10), au contraire, donne un exposé à maints égards véritablement scientifique. Chez lui sont juxtaposées une vue assez nette de la fonction de l'entrepreneur et une condamnation du profit du capital. Les revenus se divisent en *salaires* et *rentes*, ou revenus prélevés grâce à la possession des instruments de production. Le travail est seul productif de valeur. L'ouvrier a droit à tout le résultat de son activité. Mais, au produit social, participent aussi tous ceux qui rendent des services, sans coopérer directement à la production : les individus qui exercent des professions libérales, et les entrepreneurs. La rémunération de ces derniers, dans l'état actuel de la société, est excessive : outre le salaire de leurs travaux, ils touchent une rente ou profit qui a sa source dans deux faits : a) l'un économique : la division du travail, b) l'autre juridico-politique : l'existence de la propriété privée. Le capitaliste ne paie aux ouvriers que leur subsistance et s'approprie tout le produit. On ne saurait donc mettre en doute l'illégitimité du profit du capital. Cette expression même, du reste, est amphibologique chez *Rodbertus*, pour qui le travail est seul cause de profit, la possession du capital n'étant que la condition de son appropriation par l'entrepreneur. D'autre part, au point de vue de la dynamique générale, on peut noter qu'étant données les prémisses de *Rodbertus*, les salaires (modélés sur les subsistances) demeurent sensiblement constants, tandis

(9) *Producteur*, vol. I, p. 243 ; vol. II, p. 411.

(10) Cf. *Böhm-Bawerk*, t. II, p. 13, op. cit., édit. cit.

que le revenu sans travail suit une courbe constamment croissante, du fait que la productivité technique augmente sans cesse.

§ 2. — L'exposé de ces quelques théories prémarxistes est l'introduction naturelle à la théorie de la plus-value. Elle a été si souvent reproduite et critiquée, que nous nous bornerons à en rappeler les propositions principales.

L'effort théorique de Marx s'exerce dans trois directions :

1° La *genèse* du profit, ou exposé du processus économique de son apparition.

2° Le *taux* du profit.

3° L'*analyse* du profit ou décomposition de ce revenu en ses éléments simples.

La genèse du profit, telle qu'elle est tracée dans Marx, peut être condensée dans les propositions suivantes :

I) La valeur (d'échange) d'une marchandise est la quantité de *travail social* nécessaire à sa production.

II) La valeur de la *force de travail* de l'ouvrier est donc la *subsistance de l'ouvrier* (exprimée par n heures de travail social).

III) Le capitaliste achète la force de travail de l'ouvrier à sa *valeur*.

IV) De cette force de travail il tire : 1° la restitution de sa propre valeur (n) ; 2° un supplément d'heures de travail (s).

V) Ce surtravail, *matérialisé* dans une marchandise, est une *survaleur* ou plus-value (PV.).

VI) L'apparition de la plus-value est liée à l'existence du capital. En effet : *a*) non employé à acheter la force

de travail, il ne donne pas de plus-value ; mais il fournit les conditions matérielles d'apparition de la plus-value (matière première, installation) ; il restitue, à la fin du cycle productif, la valeur consommée au cours de la production ; b) employé à acheter la force de travail, il suscite l'apparition de l'agent de la plus-value, il est productif de plus-value.

Passons aux vues de Marx touchant le taux du profit.

VII) Le capital *employé à acheter la force de travail* est *cause* et *mesure* de la plus-value (cf. VI a et b). Or, l'expérience montre que, d'une entreprise à l'autre, la *grandeur* du capital total est variable, et que la *constitution* du capital (rapport quantitatif existant entre les deux portions employée et non employée à acheter de la force de travail) est variable aussi. Chacun des termes étant variable, le rapport plus-value-capital total doit être variable. C'est-à-dire que le taux du profit est différent d'une industrie à l'autre.

VIII) Or, selon Marx, l'expérience montre qu'à un moment donné, le taux du profit est constant.

IX) Le problème qui se pose consiste donc à résoudre la contradiction entre les propositions VII et VIII. Comment expliquer que le taux du profit, variable selon la *déduction* marxiste, soit, selon l'*observation* marxiste, constant à un moment donné dans la réalité économique ?

X) Une première explication résiderait dans l'action de causes accidentelles.

Prenons d'abord la différence des salaires. Toutes choses égales, notamment la durée du travail et le taux de plus-value, un entrepreneur A aura moins de plus-value avec des salaires élevés qu'un entrepreneur B avec des salaires faibles.

De même, les différences dans l'intensité du travail pourraient être encore invoquées. A égalité d'heures de travail et de capital employé, d'entreprise à entreprise, il peut y avoir des différences dans l'intensité ou la qualité du travail. Le travail social, base des calculs marxistes, n'est qu'une moyenne. Ainsi, en augmentant ou en diminuant la plus-value, l'intensité du travail pourrait, d'une entreprise à l'autre, accomplir ce nivellement dont nous venons d'envisager la réalisation par les salaires.

Mais ces causes, comme toutes celles que l'on pourrait imaginer dans le même ordre d'idées, sont insuffisantes et trop irrégulières pour déterminer l'égalité du taux des profits.

XI) Voyons donc quelle est l'explication marxiste de l'égalité de ce taux. Donnons d'abord les *définitions*, résultats des exposés précédents et bases de la démonstration suivante.

a) *Durée totale de travail* : c'est la somme des heures de travail exprimant la valeur de la force de travail de l'ouvrier (n) et des heures de travail supplémentaires exigées par le capitaliste (n). $T = n + s$.

b) *Surtravail* : c'est la différence entre la durée totale de travail et le nombre d'heures de travail exprimant la valeur de la force de travail. $ST = T - n$.

c) *Capital total* : c'est la somme : 1° du capital employé à acheter la force de travail, 2° du capital consommé dans la production, 3° du résidu ou capital fixe non consommé dans la production.

d) *Valeur du produit* : c'est la somme du coût de production et de la plus-value, ou, en d'autres termes, la quantité de travail social incorporé à l'objet.

e) *Coût de production* (11) : c'est la somme du capital employé à acheter la force de travail et du capital consommé dans la production (1° matières premières, 2° usure de l'installation industrielle).

f) *Plus-value* : c'est la différence entre la valeur du produit (d) et le coût de production (e).

g) *Profit* : c'est, pour chaque produit, la différence entre le prix de vente et le coût de production.

h) *Taux de la plus-value* : c'est le rapport de la plus-value au capital employé à acheter la force de travail.

i) *Taux du profit* : c'est le rapport de la plus-value au capital total.

Munis d'un langage précis, nous pouvons maintenant suivre Marx dans sa démonstration. La proposition à démontrer est la suivante : *les plus-values sont en fait inégales, bien que l'observation révèle un taux de profit constant.*

Soit un capitaliste qui a cinq capitaux de constitutions différentes.

C = capital constant ou non employé à l'achat de la force de travail,

V = capital variable ou employé à l'achat de la force de travail.

I	80 C + 20 V
II	70 C + 30 V
III	60 C + 40 V
IV	85 C + 40 V
V	95 C + 15 V

Ces capitaux sont engagés dans des branches de production différentes. Supposons qu'ils donnent tous le

(11) Cette définition est provisoire, cf. plus bas la définition sous sa meilleure forme.

même taux de plus-value et faisons ce taux égal à 100 % : la plus-value dans chaque cas est égale au capital variable. Supposons encore que la partie du capital constant qui passe dans le produit soit égale respectivement à 50, 51, 40 et 10.

De ces données, tirons, d'après les définitions ci-dessus :

1° *La valeur des produits,*

2° *Le coût de production,*

3° *Le taux du profit,*

4° *Le prix de vente.*

1° *La valeur des produits (XI d).*

Capitaux	C. constant	C. variable	Plus value	Valeur
I	50	+ 20	+ 20	= 90
II	51	+ 30	+ 30	= 111
III	51	+ 40	+ 40	= 131
IV	40	+ 15	+ 15	= 70
V	10	+ 5	+ 5	= 20

2° *Le coût de production (XI e).*

Capitaux	Capital constant usé	Capital variable	Coût de production
I	50	+ 20	= 70
II	51	+ 30	= 81
III	51	+ 40	= 91
IV	40	+ 15	= 55
V	10	+ 5	= 15

3° *Le taux du profit* (XI i).

Ce taux est respectivement de 20, 30, 40, 15 et 5 %.

Tableau récapitulatif

N° des Capitaux	Capital Total	Plus value	Taux de Profit	Capital usé	Valeur	Coût de Production
I	80 c. + 20 v.	20	20 o/o	50	90	70
II	70 c. + 30 v.	30	30 o/o	51	111	81
III	60 c. + 40 v.	40	40 o/o	51	131	91
IV	85 c. + 15 v.	15	15 o/o	40	70	55
V	95 c. + 5 v.	5	5 o/o	10	20	15

Ainsi :

1° La plus-value est mesurée par le capital variable.

2° Le taux du profit est fonction de la grandeur de la plus-value rapportée à celle du capital variable, donc différente suivant les capitaux.

4° *Le prix de vente* marque le passage de la théorie à la pratique et le mécanisme de réalisation de l'égalité du taux des profits. Le capitalistes peut, en effet, calculer le prix de vente de deux façons : a) Il peut d'abord vendre chaque produit individuellement à sa valeur : il réalise ainsi, produit par produit, la plus-value ; ex. : I. $80 C + 20 V + 20 PV = \text{Prix de vente } 90$, etc... b) Il peut encore vendre chaque produit individuellement à un prix différent de sa valeur, tout en vendant la somme des produits à leur valeur. Le capitaliste additionne les plus-values $20 + 30 + 40 + 15 + 5 = 110$; il divise ce chiffre par le nombre des produits : 22 ; il établit enfin son prix de vente par la somme du coût de production et de cette moyenne des plus-values (ou profit) ;

ex. : I. $70 + 22 = 92$ prix de vente ; II. $81 + 22 = 103$ prix de vente. Ainsi, le capitaliste ne réalise pas sur chaque produit la plus-value, mais sur l'ensemble des produits il obtient la plus-value globale qui seule importe. Ces résultats apparaissent dans le tableau suivant :

Prix calculé d'après la valeur du produit				Prix calculé d'après la moyenne de plus value			Différence entre les Deux Prix
N° de Capitaux	Coût de Product.	Plus value totale de chaque produit	Somme	Coût de Product.	Moyenne de Plus value	Somme	
I	70	20	90	70	22	92	+ 2
II	81	30	111	81	»	103	— 8
III	91	40	131	91	»	113	— 18
IV	55	15	70	55	»	77	+ 7
V	15	5	20	15	»	37	+ 17
			422			422	

XII) Des exposés qui précèdent, il résulte que l'on peut distinguer plus-value et profit dans la théorie de Marx, ou du moins que ces deux notions ne sont pas toujours parfaitement concordantes. Tentons l'essai d'en préciser maintenant les rapports. Pour cela, il faut se placer à deux moments différents :

1° *Avant la vente du produit.* Pendant le cycle de production, le profit se confond avec la plus-value ou, si l'on veut, *le profit virtuel est la plus-value.*

2° *A la vente du produit.* Nous entrons dans le cycle de l'échange, et il faut introduire une nouvelle distinc-

tion. *Pour l'ensemble de la production*, et quel que soit le prix établi (prix-valeur ou prix-moyenne de plus-value), la plus-value se confond encore quantitativement avec le profit. Entre eux, seulement, l'échange a passé et a substitué du numéraire à la marchandise. Le profit, pour l'ensemble de la production est la plus-value exprimée en numéraire. *Pour chaque produit*, les relations entre profit et plus-value varient selon le mode d'établissement du prix. Si le prix est établi d'après la valeur du produit, la plus-value est égale quantitativement au profit ; matériellement, ce dernier est représenté par du numéraire. Si le prix est calculé d'après la moyenne de la plus-value, le profit ne se confond pas avec la plus-value, ni matériellement, parce qu'il est toujours représenté par du numéraire, ni quantitativement, car il se définit en fin d'analyse : *la moyenne des plus-values calculée par le capitaliste en vue de l'établissement du prix de vente.*

XIII) Marx conclut que les marchandises sont vendues non à leur valeur, mais à raison de leur coût de production. C'est que, insensiblement, il est passé d'une conception du coût à une autre. La première (XI e) est celle qui fait du coût la somme du capital employé à acheter la force de travail et du capital consommé dans la production. La seconde — qui est la conception classique anglaise — fait du profit un élément du coût. Le coût de production est alors la somme : 1° du capital consommé dans la production, 2° du capital employé à acheter la force de travail, 3° de la moyenne des plus-values ou profit.

XIV) Ainsi se trouvent vérifiées les deux propositions (VII et VIII) que les plus-values sont en fait inégales, bien

que l'observation révèle un taux de profit constant. L'apparence économique donne tort à la théorie de la plus-value, parce que, grâce à un jeu de calcul, le taux du profit est constant ; mais la *réalité* économique la vérifie : la plus-value est fonction du capital variable.

XV) Nous avons raisonné sur un capitaliste dont cinq capitaux sont autonomes, c'est-à-dire déterminés, en *grandeur*, en *constitution* et en *emploi* (branches de production différentes). Ces capitaux autonomes à tous ces points de vue, pourraient l'être encore sous le rapport de l'*appropriation*. Le raisonnement garde sa valeur, si les cinq capitaux appartiennent à cinq capitalistes différents. Il reste encore vrai, s'il est étendu à tous les capitalistes et à tous les capitaux. Théoriquement, l'explication est bonne : on peut imaginer ou même calculer, si l'on a les données nécessaires, un taux de profit moyen pour l'ensemble des branches de production.

La difficulté apparaît quand on s'efforce de se représenter comment les choses se passent en fait. Le calcul de la moyenne des plus-values, et par conséquent du profit, est, dans l'hypothèse du capitaliste unique, une simple opération de comptabilité. Mais qui renseignera *les* capitalistes sur la plus-value dans les entreprises voisines, et, par conséquent, sur la moyenne à ajouter au capital usé et au capital salaire, pour obtenir le prix de vente ? Marx répond : 1° que le taux moyen des profits se forme indépendamment des capitalistes et à leur insu ; 2° qu'il est connu dans chaque période. Les deux réponses sont contradictoires.

Que la formation du taux des profits soit *indépendante* des capitalistes, on le comprend. Les capitalistes-entre-

preneurs auraient bien intérêt à agir sur cette moyenne. Si tous augmentaient leur plus-value, la somme des plus-values, donc leur moyenne, croîtrait. Mais ils sont arrêtés par des causes indépendantes de leur volonté (capacité-limite de travail de l'ouvrier, envergure de l'entreprise, disponibilités en capitaux).

De même, la formation du taux moyen s'établit à l'insu des capitalistes. Les affaires ne se font pas à livres ouverts. De plus, le nombre des entreprises sur lesquelles il faudrait être renseigné défie tout effort. Que le taux moyen des profits, s'il y en a un, soit donc indépendant des capitalistes et se forme à leur insu, on le comprend, mais on ne comprend plus comment ce taux moyen peut être connu dans chaque période.

Poussons plus avant et supposons le taux moyen connu. Pourquoi serait-il adopté ? Pourquoi, notamment, le capitaliste n° II vend-il 103 et non 111, le capitaliste n° III, 113 et non 131 ? Serait-il trompé par le taux moyen (que, encore une fois, nous supposons connu) ? Mais ne peut-il pas calculer, du moins approximativement, la plus-value réelle pour chacun de ses produits et pour l'ensemble de la production ? Lui serait-il possible de vendre à un taux très différent (à supposer qu'il existât) ? Non, à cause de la concurrence. Mais cela n'est vrai que pour une même branche de production : quelle concurrence entre les machines agricoles et les vêtements, par exemple ?

On ne voit donc pas comment se réalise en fait le mécanisme théorique de l'égalisation du taux.

Nous arrivons ainsi aux vues de Marx sur l'analyse du profit.

Un, dans son origine, le profit est, *lato sensu*, multiple dans sa distribution : il se décompose en deux éléments,

l'intérêt et le profit proprement dit. L'intérêt est la part du capital prêté, extérieur à l'entreprise, déterminée par l'offre et la demande. Le reste constitue le profit.

Cette division est *empirique*, c'est-à-dire uniquement *quantitative* et *non organique ni fonctionnelle*. Le capital, quelle que soit sa source, a toujours la même fonction dans l'entreprise. Le profit, *lato sensu*, quelle que soit la portion que l'on considère (intérêt ou profit), est toujours élaboré par le mécanisme de la plus-value.

Cette division, d'autre part, souligne un antagonisme économique bien dégagé par l'effort théorique contemporain, mais dont on retrouve déjà le germe dans Marx : l'opposition d'intérêts qui sépare le capitaliste-prêteur du capitaliste-emprunteur, ou, si l'on veut, le *capital-propriété* du *capital-fonction*. Il y a donc un antagonisme profit-salaire, mais doublé d'un antagonisme profit-intérêt.

Dans le profit *lato sensu*, Marx, enfin, distingue un salaire de direction. Le rôle de l'entrepreneur est double : *direction* et *contrainte*. Ce double rôle productif doit être rémunéré et l'est, en fait, par une partie du profit global : le travailleur paie le capitaliste. Ce salaire de direction s'isole de mieux en mieux avec l'évolution ; les sociétés par actions sont une forme juridique qui le met en relief, et de plus en plus, la part du directeur et la part du capitaliste tendent à se scinder. Le profit se rapproche chaque jour davantage de la plus-value à l'état pur.

Notons enfin que Marx, quand il parle de rémunération du capital, a en vue le capital extérieur à l'entreprise. Il ne cherche pas, dans le profit global, à faire la part du capital propre de l'entrepreneur. C'est que la

notion même d'entrepreneur n'est pas chez lui parfaitement distincte de celle de capitaliste.

Pour donner une critique complète du système marxiste, il faudrait apprécier chacune des théories particulières qui le composent, notamment celle de la valeur-travail et des salaires. Nous ne pouvons songer à reprendre ici, même en résumant, la série des objections qui ont été présentées sur ces deux points. La théorie de la plus-value elle-même a été soumise, par les adversaires comme par les partisans du marxisme, à d'innombrables efforts de critique et de révision. On s'est beaucoup moins occupé d'une question particulièrement importante dans l'ordre de recherches que nous poursuivons : savoir celle des *rapports qu'il y a, dans la pensée marxiste, entre la notion de plus-value et celle de profit*. Nous avons tenté d'amorcer cette distinction. Mais, en réalité, Marx, comme ses prédécesseurs, les classiques anglaise, comme beaucoup d'économistes qui l'ont suivi, a précisément hésité sur la définition du profit. On le voit distinguer le salaire de l'entrepreneur, alors qu'il n'isole pas l'intérêt des capitaux personnels. Bien que l'attitude puisse paraître paradoxale, il s'est préoccupé du *mécanisme d'apparition* du revenu capitaliste beaucoup plus que de l'analyse de ce revenu. C'est pourquoi on ne peut pas dire qu'il ait élaboré du profit une notion scientifique.

§ 3. — C'est bien à la théorie de la plus-value que se rallie *Lassalle*, moins original que son illustre devancier et moins profond que *Rodbertus*. On retrouve chez lui les mêmes prémisses : valeur-travail, salaires modelés sur les subsistances de l'ouvrier, appropriation du surplus par le capitaliste-entrepreneur. Mais, à l'inverse de *Rodbertus*, qui rangeait le salaire de direction dans

le profit, Lassalle l'en distingue toujours avec soin. De plus, il étudie le profit comme un *revenu de classe*. La capacité et l'activité des personnes ne sauraient avoir aucune influence sur ce revenu considéré globalement. D'autre part, le risque qui peut enrichir ou ruiner tel ou tel, ne peut, en aucune façon, agir sur la classe entière des entrepreneurs (12).

La théorie de la plus-value, dont l'influence doctrinale et pratique a été si considérable, a eu à subir de vigoureuses attaques. Certaines revisions l'ont si profondément remaniée et l'ont éloignée à tel point de sa forme primitive, qu'il convient de les exposer parmi les théories éclectiques. D'autres économistes, tout en modifiant le système de Marx et en l'adaptant aux exigences de l'évolution des théories et des faits, sont restés davantage dans son sillage. De cette littérature économique post-marxiste, nous ne retiendrons que quelques noms.

M. Winiarski (13) conserve l'idée générale de l'exploitation réalisée par le capitaliste-entrepreneur grâce à la situation privilégiée dont il jouit par rapport au travailleur. Mais il abandonne la théorie de la valeur d'échange et il assouplit la thèse de la plus-value. Le revenu n'est plus dû uniquement à l'exploitation. De même, le capital, en général, a un rendement propre, et non plus seulement le capital variable. Mais pas plus chez M. Winiarski que dans Marx, la notion de profit ne se dégage avec netteté.

(12) A. Menger, op. cit., éd. cit., p. 165 et sq.

(13) *Revue d'Economie politique*, 1897.

Il faut en dire autant d'un certain nombre d'auteurs allemands (14).

Le plus connu est *Bernstein*. Pour lui, le surtravail et la plus-value sont démontrés, non par une argumentation théorique, mais par le seul fait qu'une fraction seulement de la communauté prend part à la production. L'observation suffirait donc à prouver l'existence de revenus sans travail.

B. Guth (15) estime que le profit est parfaitement légitime (ce mot est pris dans le sens de : légal), puisqu'il se réalise à l'abri du contrat de travail, qui est conforme au système juridique existant. Mais l'égalité théorique des contractants n'est que le voile de leur inégalité réelle. Le capitaliste, en ne payant que la subsistance de l'ouvrier, acquiert des droits sur tout le produit.

Dühring (16) ne voit pas, dans le profit, un phénomène de production, mais une conséquence du système de répartition actuellement en vigueur : il consiste dans l'appropriation de la majeure partie du rendement de la force de travail.

E. Busch (17) reprend la théorie de la plus-value, mais plutôt sous sa forme proudhonienne que marxiste.

Enfin, M. le *P^r F. Oppenheimer* présente sous une forme renouvelée et avec des développements très originaux, la thèse marxiste. Nous regrettons de ne pouvoir consacrer

(14) Böhm-Bawerk, op. cit., édit. cit, t. II.

(15) *Die Lehre von Einkommen in dessen Gesamtzusammenhang*, 1869.

(16) *Kursus der National und Social Ökonomie*, Berlin, 1873.

(17) *Die Lösung der Sozialen Frage*, 1890, *der Irrthum von Karl Marx*, 1894.

que quelques lignes à l'exposé de son système. Le profit de l'entrepreneur est, pour lui, un gain de monopole résultant de la relation sociale capitaliste (*gesellschaftliche Kapitalverhältniss*). L'ouvrier, sous ce régime, touche un *Monopollohn*, qui ne lui restitue qu'une partie de la valeur dégagée par son travail. Avec la terre libre, le profit disparaîtrait, parce qu'on ne trouverait plus de *travailleur libre* au sens marxiste, c'est-à-dire contraint de louer sa force de travail (18).

Section II — La Théorie du Prélèvement

La thèse du prélèvement, ou théorie coopératiste pure, dont on pourrait trouver d'innombrables expressions, doit être prise à sa source. Le Professeur *Ch. Gide*, par les efforts qu'il a déployés, comme par la merveilleuse clarté de ses exposés, en reste le protagoniste principal (19).

Pour lui, le profit est le *péché social* par excellence, cause de la plupart des maux dont souffrent les sociétés contemporaines. Mais, quelle définition en donner ? Le profit n'est pas l'*intérêt*, c'est-à-dire la juste rémunération du capital. Ce n'est pas davantage le *salaire* de l'activité de l'entrepreneur, qui existe même sous un régime de libre concurrence absolue et d'équilibre éco-

(18) Nous remercions M. le Professeur F. Oppenheimer des renseignements qu'il a bien voulu nous communiquer. Cf. *L'Economie pure et l'Economie politique*. Bibl. intern. d'E. P. Paris, Giard et Brière, 1914, p. 355 et sq.

(19) *Traité d'Economie politique ; La Coopération*, 3^e édit., 1910,

nomique parfait, et qui devrait être maintenu sous le régime coopératiste, si intégralement qu'il fût réalisé. En ce qui concerne la compensation du *risque*, la pensée est moins nette : mais il semble bien que cette part encore doive échapper à la condamnation. Reste donc, toutes déductions faites, un *surplus* qui présente cette caractéristique d'être un quantum approprié, sans prestation correspondante. Par opposition à la thèse maxiste, ce *prélèvement* est considéré comme opéré sur le consommateur et non sur l'ouvrier. Sans doute, M. Gide et son école ne nient pas que l'exploitation ouvrière ne soit souvent une réalité. Mais leur attention est, avant tout, retenue par la *spoliation du consommateur*. L'association coopérative de consommation révèle bien, selon eux, la nature du profit : dans cette institution, le prélèvement n'est que temporaire et périodiquement restitué sous forme de bonis.

Comment s'accomplit ce prélèvement ? A la faveur du *monopole*. Il faut entendre ce mot dans le sens le plus large et admettre qu'il désigne toute situation privilégiée. Or, dans la société capitaliste, l'achat-vente et l'échange se réalisent dans des conditions telles que l'égalité des deux parties n'est qu'un mythe. Les causes de cet état de choses sont innombrables : sans parler de monopoles proprement dits, il faut mentionner toute situation favorable résultant soit des caractères de l'entrepreneur et de l'entreprise, soit des conditions du marché.

Ainsi, d'une façon permanente, dans le régime capitaliste actuel, le consommateur paie la marchandise plus cher qu'elle ne vaut, c'est-à-dire au-dessus de son coût, en faisant rentrer dans ce coût le salaire de l'entrepreneur, l'intérêt de ses capitaux et peut-être une prime

pour le risque. Mais cet état de choses n'est que transitoire, car le *profit est un phénomène historique, non une fonction économique nécessaire*. La loi de décroissance du taux des profits annonce cette disparition : l'expansion des coopératives la prépare. Et le règne de l'*économie du besoin* arrivera tôt ou tard à se substituer à la *tyrannie en vue du profit*.

On n'abordera pas ici l'examen des vertus économiques comparées du besoin et de l'intérêt personnel. Dans toute discussion de ce genre, il conviendrait de *définir* cette notion d'intérêt, dont on use bien souvent, sans s'assurer de son contenu.

Nous n'hésitons pas à reconnaître que la thèse coopératiste contient, dans sa construction générale, une grande part de vérité (20).

Au cours du deuxième livre de cette étude (21), nous aurons à présenter cependant quelques observations critiques, sur le programme constructif des coopératistes, du reste, beaucoup plus que sur l'analyse théorique qu'ils donnent du profit.

Section III — Les Théories éclectiques

§ 1. — Nous aborderons d'abord une forme éclectique du marxisme, avec la théorie de *M. Graziadei*.

M. Antonio Graziadei, l'un des plus intéressants représentants du criticisme marxiste en Italie, a soumis la

(20) II^e Livre, Titre II.

(21) II^e Livre, Titre II, III, Le Problème de la Règle; sur la nécessité qu'il y a, à voir dans le revenu de l'entreprise un *tout organique*, cf. L. II, Titre II, I.

théorie de la plus-value à un effort de révision qui, à certains égards, élargit, et à d'autres, restreint, le système. Il l'élargit, par ce que le sur-prix peut être réalisé aussi bien aux dépens du travailleur que du consommateur. Il le restreint, parce que la théorie de la valeur-travail est abandonnée et que seule l'idée fondamentale de *sur-travail* est conservée, comme indispensable à l'interprétation des phénomènes économiques dans la société capitaliste. En somme, pour M. Graziadei, le système marxiste reste exact dans les limites du cycle productif, mais la théorie moderne des prix, plus souple et plus scientifiquement élaborée que celle de la valeur-travail, est appelée à se substituer à elle, dans la description des phénomènes de l'échange.

Mais cette critique et cette reconstruction se sont déroulées par phases successives, dont nous retiendrons les deux principales. La première (22) pourrait se nommer la *théorie du surproduit*. La seconde (23) se résume dans la *théorie du surprix*.

A. — Si les déductions marxistes étaient exactes, les pays à profits élevés devraient être aussi les pays où les journées de travail sont longues et où les salaires sont bas. Or, l'évolution de l'Angleterre, des Etats-Unis et de l'Australie démentent ces prévisions. Pourquoi ? Tel fut le point de départ de M. Graziadei. Il devait donner une double série de modifications, à la construction théorique et aux conclusions pratiques de Marx.

(22) Qui correspond à l'ouvrage de jeunesse de l'auteur : *La produzione capitalistica*. Turin, 1899.

(22) *Le prix et le surprix dans l'Economie capitaliste*, Rieder et Cie, Paris, 1925, et la série des publications en langue italienne, indiquées dans la préface.

L'Economie moderne met en effet en présence deux besoins, qui sont la consommation du travailleur et celle du capitaliste. Le capitaliste étant improductif, le travailleur doit produire les biens nécessaires aux deux consommations: 1° la sienne propre (P_n , *produit nécessaire*) ; 2° celle du capitaliste (P_s , *surproduit*). Le produit total (P_t) est égal à la somme. Ainsi, on voit, dès à présent, la différence entre le point de vue de Marx et celui de M. Graziadei. Le socialiste italien part du produit. Il suppose connu le produit nécessaire et le produit total ; il en tire le surproduit : $P_s = P_t - P_n$. Et ce n'est qu'ensuite qu'il déduit la durée de travail nécessaire à produire, soit P_s , soit P_n . Nous avons la durée totale de travail, T ; d'autre part, l'expérience, la simple observation chronologique indique que, pour produire P_n , il faut T_n , et pour produire P_s , T_s . Nous aurons donc la durée totale de travail T répartie à *posteriori*, en travail nécessaire et surtravail : $T = t_n + t_s$. En résumé, *ce qui permet de calculer le travail nécessaire et le surtravail, c'est la connaissance du produit et du surproduit.*

Marx, au contraire, suppose connu le nombre d'heures du travail nécessaires pour produire la subsistance de l'ouvrier. D'où l'on tire, connaissant la durée totale du travail, le surtravail. Et, pour Marx, durée du surtravail et survaleur (ou plus-value) sont deux expressions pour désigner une seule et même chose. Il suit de là que, s'il n'y a pas de surtravail, il ne saurait y avoir de plus-value et qu'à toute variation de grandeur du surtravail correspond une variation de grandeur de la plus-value. En somme, dès cette première phase, ce qui sépare Marx et M. Graziadei, c'est leur conception de la valeur. Marx mesure la plus-value au surtravail : le produit *s'évanouit*

pour ainsi dire et seules les heures de travail qu'il contient, et qui lui donnent consistance sur le marché, demeurent. Au contraire, M. Graziadei part de la théorie classique de l'utilité, de sorte que, pour lui, la vraie source de la plus-value n'est pas la quantité de travail, mais sa *productivité*. Le *produit*, dans sa matérialité et dans ses relations avec les besoins sociaux, a reconquis ses droits. Pour Marx, produire, c'est *incorporer du temps de travail à un objet* ; pour le critique italien, c'est *conférer à un objet une utilité*, en d'autres termes le rendre adéquat à un besoin.

De ces vues théoriques opposées, des conclusions pratiques différentes se dégagent. Marx, qui ne peut admettre la hausse durable des salaires (ils sont fixés par la subsistance de l'ouvrier), ne doit logiquement envisager que deux moyens d'accroître la plus-value : 1° l'accroissement de la durée ; 2° l'accroissement de l'intensité, du surtravail. Mais ils ne sont pas soumis aux mêmes limites. Le premier (accroissement de la durée du surtravail) n'a pour limite que les forces de l'ouvrier. Le second (accroissement de l'intensité du surtravail) suppose qu'on obtient une intensité supérieure à l'intensité moyenne (travail social nécessaire). Or, cette moyenne est établie sur un très grand nombre ; il sera donc particulièrement malaisé d'obtenir une intensité très supérieure à l'intensité moyenne.

Pour M. Graziadei, même dans le premier état de sa théorie, le point de vue est tout différent. L'augmentation des salaires, et leur maintien au-dessus du niveau des subsistances, sont, pour lui, deux faits non seulement possibles, mais encore réalisés dans un grand nombre de milieux économiques contemporains. Cette aug-

mentation des salaires intensifie la production de deux façons : 1° par accroissement direct de l'intensité; 2° par accroissement indirect de la *durée*, du surtravail. En effet, si la productivité du travail nécessaire devient très grande, si elle croît proportionnellement plus vite que l'accroissement des salaires, le temps de travail nécessaire à l'ouvrier, pour produire sa subsistance, sera plus court, donc la durée du travail nécessaire sera plus petite et, par la même, plus grande celle du surtravail. Ainsi se trouve expliquée la possibilité de hauts salaires, allant de pair avec de hauts profits. La notion de produit (ou ce qui revient au même de productivité du travail) a donc assoupli déjà la thèse marxiste.

Le bilan des modifications et des emprunts est à peu près le suivant : a) M. Graziadei conserve la théorie générale de Marx comme explication de la production; il insiste sur la division en capitalistes et en travailleurs, les premiers exploitant les seconds; b) il se sépare de Marx sur la théorie des salaires, rejette la loi ricardienne des subsistances, et estime que la hausse des salaires peut coïncider avec de hauts profits pour le capitaliste; c) enfin, il s'en sépare encore sur la théorie de la valeur et de l'échange. Pour lui, on mesure la valeur du travail à ce qu'il produit et non la valeur du produit au nombre d'heures de travail qu'il contient. Les produits sont échangés sur la base de leur utilité, non sur celle du travail social incorporé.

Telle qu'elle se présente sous cette première forme, la théorie de M. Graziadei n'est pas à l'abri de toute critique. a) Elle est édifiée sur une hypothèse: l'improductivité du facteur capitaliste-entrepreneur, et elle attribue le produit dans son entier au facteur travail. b) Elle n'est que partielle, en ce sens qu'après avoir démontré

l'existence du surproduit, elle ne dit pas ce qu'il devient dans le cycle de l'échange. Le développement ultérieur de la théorie de M. Graziadei a paré à cette lacune.

B. — Le fait et la notion du surtravail sont, en effet, quand on pousse un peu l'analyse, indépendants de toute théorie de la valeur. Supposons une économie fermée : on produit, en vue des besoins du groupe, mais, à l'intérieur de ce groupe, les instruments de production sont possédés par des individus ou une classe déterminés. L'antiquité fournit l'exemple demandé : le produit alimente les esclaves et satisfait les besoins de la *familia*, et les biens instrumentaux sont en possession du maître. Dans ce cas, il y aura bien travail et surtravail, **produit** et surproduit, mais il n'y aura pas valeur d'échange et sur-valeur d'échange, puisque, par hypothèse, les biens produits ne sont pas échangés. L'agriculture offre un second cas concret aussi démonstratif. Soit un métayer qui garde la moitié de la récolte et livre la deuxième moitié au propriétaire. Cette seconde part, avant tout acte d'échange, constitue un surproduit, indépendamment du sur-prix qu'elle eût pu réaliser si on l'avait transportée sur le marché. *Deux phases* successives se déroulent donc : celle des *quantités* et celle des *valeurs*, qui sont absolument distinctes et parfaitement indépendantes l'une par rapport à l'autre. Le produit est antérieur à la valeur d'échange, qui le suppose. Cela résulte de ce truisme que, pour être porté sur le marché et échangé, un bien économique doit *exister dans sa matérialité*. Du reste, les ricardiens et les marxistes eux-mêmes reconnaissent cette *autonomie* et cette *antériorité* du produit au regard de la valeur d'échange, puisqu'ils ont recours au travail *comme seul élément commun à*

tous les produits. En somme, l'erreur, pour M. Graziadei, consiste à ne pas tenir compte du *facteur temps* et à distinguer insuffisamment les moments successifs de la vie de la « marchandise », au sens marxiste du mot. On en peut trouver trois: la plus-value virtuelle se confond avec le *surtravail*; sa première incarnation (24) est le *surproduit*, lequel, dans l'économie actuelle, est transporté sur un marché, échangé contre une certaine somme de monnaie qui constitue le *surprix* ou forme définitive et achevée de la plus-value.

Les lois suivant lesquelles le surproduit est transformé en surprix résultent de la théorie générale des prix telles que l'analyse contemporaine les a dégagées (jugements sur l'utilité et le coût, des offreurs et des demandeurs; série complexe des conditions du marché d'où résulte l'équilibre entre l'offre et la demande normales) (25). La théorie de la valeur d'échange fondée sur la quantité de travail contenue dans chaque objet échangé, n'a plus de raison d'être.

Mais alors, une objection surgit: si la conception marxiste de la valeur tombe, celle de la survaleur ne doit-elle pas tomber aussi? M. Graziadei ne peut l'admettre. En effet, pense-t-il, le revenu du capitaliste consiste, en dernière analyse, en produits. Et le surproduit une fois apparu sous l'effet de sa cause: le surtravail ne peut pas normalement disparaître, quelles que soient les fluctuations des prix.

Admettre le contraire « équivaldrait à transformer

(24) Ce terme, dans la logique de Marx, est à peine une image. Cf. son expression de travail *matérialisé* dans une marchandise.

(25) Op. cité, éd. citée, Ch. VI à XI inclus.

l'économie politique en un métier de prestidigitateur » (26).

Sans doute, dans certaines conditions exceptionnelles, il se peut que le surproduit subisse la loi du marché de telle façon qu'en fin de compte aucune survalueur ne se dégage, mais ce ne sont pas les conditions normales du capitalisme.

Au prix d'équilibre correspond une *marge normale entre prix de coût et prix de vente*. L'économie orthodoxe prétend qu'il n'en est rien. Mais il ne faut voir là, selon M. Graziadei, qu'une tentative pour faire disparaître le conflit permanent qui sépare capital et travail dans la société capitaliste, et l'attribuer à des différences naturelles de coût alors qu'il a son origine dans la structure même du régime. Encore faut-il préciser la nature de cette marge.

1° C'est une *marge normale*: elle existe à l'état d'équilibre et pour l'entreprise représentative. Dans ces conditions, évidemment, elle ne contient pas de rente. Dans l'état de déséquilibre, des rentes peuvent grossir cette marge, mais elles ne constituent pas le profit proprement dit.

2° Dans le *prix de coût*, il faut faire rentrer: a) le *salair*e de l'entrepreneur; b) l'*intérêt* de ses capitaux personnels.

Le *gain industriel proprement dit* est donc nettement délimité.

Ainsi apparaissent les différences qui séparent l'interprétation de M. Graziadei, sous sa dernière forme, du système marxiste.

1° Dans le système de Marx, la plus-value est un *sur-*

(26) Op. cité, éd. citée, p. 35.

plus par addition. Le capital employé à l'œuvre productive restitue sa propre valeur. La force de travail ajoute à cette valeur, et la quantité de travail non-payée mesure ce surplus dont l'échange n'est que la constatation, l'expression sur un plan différent. Dans le système de M. Graziadei, la plus-value est un *surplus par différence de prix*. Le prix de coût peut déjà constituer, pour le capitaliste entrepreneur, un premier gain (réalisé en payant les éléments au-dessous de leur valeur). Mais ce gain reste, pour ainsi dire, *en suspens* jusqu'au moment où le prix de vente s'établit. Ce prix de vente d'une façon normale : 1° consacre le premier gain; 2° permet de réaliser un bénéfice spécifique.

2° De cette conception résulte un assouplissement réel de l'interprétation marxiste, et notamment cette conséquence importante qu'il n'y a plus *aucune relation nécessaire entre surtravail et surprix*. Il faut bien, pour les raisons que nous avons indiquées plus haut, qu'il y ait surtravail et surproduit pour qu'il y ait surprix. Mais à *un même surtravail peuvent correspondre les surprix les plus différents*: tout dépend des conditions du marché auxquelles sera soumis le produit du surtravail.

3° La souplesse de la nouvelle élaboration se manifeste par les origines multiples qui sont assignées au surprix. Il peut, selon M. Graziadei, qui concilie, par là, les vues du marxisme pur et du coopératisme, se réaliser aussi bien aux dépens du *travailleur* qu'aux dépens du *consommateur*.

Cette théorie, qui marque un progrès réel sur celle de la plus-value, est le résultat de l'influence combinée des événements contemporains et de l'observation des marchés modernes, de la critique post-marxiste et enfin des perfectionnements apportés à l'étude des prix. Elle se

compose de deux parties distinctes. La première est l'affirmation du *fait du travail* ; sur ce point, M. Graziadei reprend simplement les vues de Marx, sans fournir une démonstration ; la seconde se ramène essentiellement au postulat de l'*existence du surpris*, dans une société basée sur le salariat. Là encore, aucune preuve ne vient appuyer l'assertion. De plus, la portée critique est bien plus restreinte que dans le système marxiste. L'entrepreneur-capitaliste n'est plus maître de la plus-value, puisque les conditions du marché, en fin de compte, la délimitent. D'autre part, il faudrait démontrer, pour que ce surpris apparût comme illégitime, qu'il est normalement supérieur à la prime pour compensation du risque sur une longue période.

§ 2. — De la construction de M. Graziadei, qui est, en somme, un marxisme élargi dans le sens de la thèse du prélèvement, il convient de rapprocher les coopératistes marxistes et l'école de *Hambourg*.

Citons notamment les Professeurs *Staudinger* et *Kaufmann*. Selon eux, Marx a eu le tort de ne pas se rendre compte que, dans la société actuelle, le travail ne prend de valeur que par l'échange. Aussi, hypnotisé par la spoliation du *producteur*, n'a-t-il pas vu celle de l'*intermédiaire*. La vérité est entre les deux thèses opposées. Le profit a pour origine une double exploitation : celle du consommateur qui obtient trop peu de marchandise pour le prix qu'il paie, et celle de l'ouvrier qui reçoit une trop faible rémunération pour la force de travail qu'il dépense, et le produit dont il suscite l'apparition.

§ 3. — C'est également parmi les théories éclectiques qu'on peut ranger les vues de M. le Professeur *A. Lo-*

ria (27). « Les économistes entendent le mot profit dans deux sens absolument différents. D'après l'école classique, c'est le revenu perçu par le capitaliste qui emploie lui-même son capital dans sa propre entreprise. Au contraire, d'après des économistes plus récents, le profit ne serait qu'un revenu exceptionnel perçu par quelques entrepreneurs favorisés par une conjoncture extraordinaire, et qui a sa contre-partie dans une réduction corrélative du revenu des autres capitalistes endommagés ou des consommateurs. » De ces deux interprétations, la première, la plus extensive, semble aussi à M. Loria la plus rationnelle. Dans cette acception : « le profit est vraiment un revenu *autonome* qui prend place aux côtés du salaire et de la rente foncière, dont il diffère substantiellement par sa cause ainsi que par sa dynamique ».

« La cause du profit est la *suppression de la terre libre* qui s'est produite nécessairement au moment où toutes les terres exploitables par le travailleur dépourvu de capital ont été appropriées par les particuliers, et qui ne cessera qu'au moment où les exigences de la population croissante imposeront l'organisation d'un système économique plus productif, sur la base du droit à la terre accordé à chaque travailleur.

D'après cette vue, il n'est plus question de la légitimité ou de l'illégitimité du profit, mais de sa *nécessité historique* (à un moment déterminé de l'évolution sociale, et de la nécessité historique de sa disparition à un moment ultérieur de cette évolution.

(27) Telle qu'elle est exposée dans ses deux ouvrages principaux : *l'analisi della proprietà capitalistica* et *La costituzione economica odierna* (le premier traduit en français) et telle qu'il a bien voulu lui-même la résumer à notre intention dans une réponse à notre enquête en date du 29 décembre 1925 dont nous donnons au texte les extraits principaux.

Et de même la *fonction* économique du profit est essentiellement *historique*. En effet, dans cette phase économique où le capital appartient au non-travailleur, le profit est le seul mobile qui pousse à l'épargne et partant, il **accomplit** une fonction essentielle dans l'ensemble des rapports sociaux. Mais du jour où le capital appartiendrait au travail, celui-ci aurait des motifs d'accumuler même en l'absence du profit. La fonction économique du profit à ce moment disparaît.

A un moment quelconque, le taux général du profit est fonction du salaire et de la masse du produit brut. Le taux du profit, dans les différentes industries, peut s'écarter de cette moyenne générale, en raison du risque plus ou moins grand, du caractère plus ou moins agréable ou honorable des emplois, etc. Mais en dehors des circonstances particulières à telle ou telle industrie, le taux général du profit, par cela même qu'il affecte dans une même mesure toutes les productions, ne saurait, en aucune manière, contribuer à élever le prix des marchandises.

Comme le taux du salaire tend à s'élever sous l'action des syndicats ouvriers, et comme la productivité marginale du travail agricole tend à baisser, le taux du profit a une tendance certaine à la baisse. Mais cette tendance est interrompue de temps en temps par les vastes destructions de capitaux qui se produisent régulièrement au terme du cycle décennal du mouvement commercial et, exceptionnellement, dans les époques de guerre ou de révolution.

Si cette baisse du profit est proportionnelle à la diminution du produit, le profit par unité de marchandise reste constant. Si, au contraire, la baisse du profit est accompagnée d'un accroissement du produit, le profit

par unité de marchandise doit baisser. Si la diminution du produit est accompagnée par une diminution plus que proportionnelle du salaire, il se peut que la diminution du profit absolu s'accompagne d'une élévation du profit par unité de marchandise. Et c'est bien ce qui se produit en Europe, à partir de 1921. »

Ainsi défini et déterminé dans sa dynamique générale, le profit n'est pas du reste à la disposition du réformateur social ou du législateur. « Il n'y a pas de moyen de contrôler ou de réglementer le profit par voie générale et directe. On peut certainement imposer des bornes légales à quelques profits extraordinaires comme on l'a fait, par exemple, en Amérique à propos des trusts ou en Europe pendant la guerre. Mais le taux général du profit ne peut pas directement être modifié par l'œuvre de la loi. Celle-ci ne peut agir que par des moyens indirects, en favorisant la production ou en combattant la spéculation. »

§ 4. — L'analyse d'E. Lorini se déroule, elle aussi, suivant la méthode historique, et met en relief les antagonismes sociaux. Elle conduit à une définition mixte du profit, dans lequel il y aurait, ensemble, une *rémunération de service* et un *prélèvement injuste*, deux parts irréductibles quant à leur caractère et à leur dynamique.

Le revenu qui nous occupe apparaît à l'économiste italien comme le produit du milieu contemporain et la conséquence d'une longue évolution. Il correspond, en effet, à la fonction spécifique de l'entrepreneur qui a acquis *lentement et par degrés*, une place autonome, parfaitement distincte de celle des autres agents. Aussi, convient-il de distinguer deux phases: l'*économie d'industrie* et l'*économie d'entreprise*. Le terme: profit, dans ces pé-

riodes générales, et dans chacune des subdivisions qu'on y peut introduire, prend un sens particulier parfaitement légitime, au moment et dans les circonstances où il s'est dégagé.

Un second caractère du système de Lorini, c'est qu'il repose sur la conviction qu'il y a des antagonismes multiples et accusés dans la société moderne, et que la description de ces antagonismes aide à comprendre la formation des revenus. A côté des oppositions classiques (producteur-consommateur, producteur-salarié, producteur-producteur, etc.), l'*antagonisme capitaliste-entrepreneur* est mis en pleine lumière.

A ces deux titres, la théorie historico-critique de Lorini, presque ignorée en France, mérite une place d'honneur et un exposé détaillé.

L'entreprise est une forme historique qui constitue, aujourd'hui, un facteur autonome de la production.

Elle n'apparaît pas, selon Lorini, avant 1850. L'industrie est bien antérieure. On peut la définir : la combinaison de deux ou de plusieurs facteurs dans un but de production; elle date, par conséquent, des débuts mêmes de l'humanité. Le faible est aux mains du fort un instrument passif: c'est l'histoire de l'économie primitive, à base de violence, à laquelle succèdent les formes agricoles, pastorales, extractives, etc. L'industrie évoluera mais elle conservera toujours son caractère initial: utilisation du faible pour la production d'une valeur que le fort tend à s'approprier. On parle constamment d'*association* et de *coopération*, mais, en réalité, ni l'une, ni l'autre ne sont réalisées, la première supposant une répartition suivant le *coût* (effort dépensé par chacun), la seconde suivant le *nombre* des copartageants, principes qui ne sont jamais appliqués dans la distribution con-

temporaire. L'industrie, aujourd'hui, s'analyse dans une *association imparfaite* qui existe pendant l'acte productif, mais s'évanouit et est remplacée par une série d'antagonismes, quand on touche au moment de la distribution. L'un de ces antagonismes — le mieux et le plus souvent souligné — est celui qui oppose le salarié et l'entrepreneur et qui a pour base la double institution capitaliste : 1° de la *propriété* des instruments du travail, et 2° de l'*autorité* patronale.

De l'industrie, l'entreprise s'est peu à peu dégagée : « aujourd'hui, chaque entreprise est une industrie, mais chaque industrie ne forme pas ou ne requiert pas une entreprise (28) ». L'entreprise est une forme évoluée de l'industrie, et l'entrepreneur un agent spécialisé.

Deux circonstances ont agi sur ces transformations.

La première est la *complexité croissante de la production*. Le perfectionnement des moyens s'accuse dans le triple domaine du matériel, de la main-d'œuvre et de la trésorerie. C'est un jeu de réactions bien connu : les inventions ouvrent l'ère du machinisme; la machine perfectionne l'élément humain; la division du travail s'impose comme la continuité du débit et l'élargissement des marchés. Pour parer à ces difficultés nouvelles, le capitaliste entend créer un nouvel « instrument humain ». L'entrepreneur : 1° aura une haute capacité technique, 2° devra être suffisamment séparé des salariés pour qu'il puisse exercer sur eux la contrainte nécessaire et que tous ses intérêts véritables le rattachent au patronat.

La seconde cause de l'apparition de l'entrepreneur réside dans le désir éprouvé par le capitaliste d'échapper

(28) E. Lorini. *Il Profitto*, Roma, Loescher, 1901, p. 20.

au *risque*. Le risque est l'ennemi né de l'industrie, mais sa menace se fait plus redoutable avec l'évolution que nous venons d'esquisser. Le capitaliste désire donc trouver un être juridiquement distinct, sur qui il puisse faire tomber l'aléa dont il ne veut plus supporter le poids. Ces efforts se trahissent, dans les formes de sociétés dont on fait tour à tour usage. D'abord apparaît la société en nom collectif; mais la responsabilité illimitée est gênante. On pense alors à la commandite simple; mais ceux des associés qui assument la responsabilité de l'affaire demandent en échange des compensations telles que l'opération n'est pas avantageuse. Naît alors la société anonyme par actions qui présente un double avantage : 1° elle supprime le risque personnel et moral en sauvant le nom du capitaliste; 2° elle limite le risque matériel, par la création du capital social très différent de la somme des patrimoines individuels. Les sociétés anonymes d'assurance restreignent encore l'aléa qui, au lieu d'atteindre la personne et le patrimoine d'un individu, n'est plus qu'un risque de moindre gain.

De la sorte, s'est opéré sans heurt, sous la pression des nécessités, le passage de l'économie capitaliste à l'économie d'entreprise.

Il en résulte qu'il ne faut pas chercher entreprise et profit là où ils ne sont pas. On a voulu souvent remonter trop loin dans le temps, et c'est précisément une des causes de la confusion qui règne dans la théorie. On ne peut parler de profit ni dans l'industrie familiale, ni dans l'économie d'esclavage ou de servage, ni même sous le régime des corporations. Pour toute cette période, celui qui est à la tête de l'industrie exerce une domination absolue, et c'est de la possession des biens instrumentaux que, sans contrôle et sans discussion, il tire son revenu.

De même dans le système physiocratique. Les auteurs bien qu'ils parlent de l'entrepreneur n'en ont pas eu une claire notion. C'est le propriétaire foncier qu'ils ont en vue et dont ils analysent le revenu (29).

L'école classique anglaise n'a pas davantage isolé l'entrepreneur; elle décrit un type historique bien différent: le *capitaliste-entrepreneur*. Enfin, l'école socialiste, elle-même, n'étudie pas, à proprement parler, le profit.

A. Instruit par ces efforts et conscient de l'efficacité d'une analyse inductive historique, l'économiste doit donc suivre pas à pas l'évolution de l'entreprise afin de dégager, à chaque phase, la conception parallèle du profit et d'arriver ainsi, par approches successives, à la formule contemporaine.

I. — L'ÈRE DU CAPITAL.

L'aube du capitalisme et de la grande industrie est aussi celle de la liberté du travail. Deux personnages — et deux seulement — sont alors en présence : le capitaliste et le travailleur. Celui-ci touche un salaire, somme fixe, forfaitaire, stipulée, sans rapport avec le produit. Celui-là, au contraire, ne se contente pas de l'« intérêt ». Ce qu'il veut, c'est le *produit entier*, la valeur intégrale de la marchandise exprimée en monnaie. Il ne subit aucun contrôle et il ne doit rendre de comptes à personne. C'est affaire entre son bilan et lui. Du reste, la comptabilité est éloquente. Le capitaliste inscrit comme profit brut l'encaisse totale de l'exercice. De cette somme, il

(29) Tout cela est discutable : il y a, chez la plupart des physiocrates, des germes de la théorie de l'entreprise, comme nous nous sommes efforcé de le montrer plus haut.

soustrait les comptes: 1° technique; 2° administratif (encore réduit à peu de chose); 3° main-d'œuvre. Tout le reste, il le marque à son crédit sous le nom de *profit*. Ce profit n'a rien de commun avec la rémunération de l'entrepreneur, telle qu'elle se dégagera à la fin de cette analyse. On n'a pas dépassé, pour le moment, la notion courante d'*avantage pécuniaire* par opposition à celle de perte. Le capitaliste considère cet ensemble comme un composé de trois éléments simples: a) l'*incrementum* du capital (sans distinguer si une part en sera, plus tard, versée comme *reditum* pour une somme prêtée); b) le salaire des services personnels de direction et de conception; c) la rémunération du travail physique auquel se livre souvent le capitaliste, dans les débuts de l'industrie. En d'autres termes, dans le *profit lato sensu* on distingue: 1° un intérêt, qui rémunère soit les *trade and personal risks*, soit le travail accumulé et l'attente: *labour and waiting*; 2° un salaire pour le travail accompli; 3° une part que l'on peut appeler *profit stricto sensu*, et qui est l'équivalent des services suivants, rendus par le capitaliste à l'industrie:-

a) Habileté technique dans l'installation et la préparation.

b) Responsabilité et gestion.

c) Organisation, direction et contrôle.

d) Connaissances acquises, touchant la matière première (marchés d'origine, procédés de traitement); étude des débouchés.

e) Energie, prudence, autorité.

f) Utilisation des forces et des circonstances favorables du milieu.

g) Surveillance constante de l'acte productif, depuis le début jusqu'à la clôture du bilan.

A ce moment, par conséquent, le capitaliste est un travailleur : on l'appelle capitaliste *non parce qu'il fournit exclusivement le capital, mais uniquement à cause de l'importance des biens instrumentaux qu'il apporte et des avances qu'il fait.*

Sa fonction propre, qui commence à apparaître, n'est pas encore complètement *isolée*.

Dans cette première période, le capitaliste prend seul à son compte l'ensemble de la production industrielle. Le crédit est peu développé ; le *standard of honour* a tous ses droits ; le marché absorbe la marchandise produite dans les conditions d'une concurrence sans aigreur. Le concept de profit reflète, alors, le milieu : « Le profit est, pour ainsi dire, à son *âge d'or* et il représente les rémunérations faciles et variées, que, *sous une même dénomination*, le capitaliste perçoit à *plusieurs titres* (30) ». A cette phase correspond l'analyse de l'école classique anglaise qui, *comme interprétation historique*, conserve toute sa valeur. Pour caractériser cette première tranche de l'évolution et l'opposer aisément aux suivantes, on peut la nommer *époque du capitaliste-producteur* (31).

Mais la technique et l'économie suivent leur cours. Les voies et les moyens de communication se perfectionnent ; les procédés se diversifient, le crédit devient plus actif, la production en grand et à bon marché s'impose. Le capitaliste est toujours le maître, mais il commence à éprouver le besoin d'avoir à ses côtés quelqu'un, sur qui il puisse se décharger d'une partie de ses soucis et de sa tâche. La division du travail devient de plus en plus

(30) Op. cité, éd. citée, p. 78.

(31) Et non du capitaliste-entrepreneur car, comme nous allons le voir, le mot d'entrepreneur (*imprenditore*) a pour Lorini un sens très particulier et correspond à un *moment* historique précis.

poussée; les organes se multiplient, dont la direction doit rester une. La concurrence enfin se fait plus aiguë. C'est à ce moment qu'apparaît le *directeur-chef* (*direttore-capo*), qui caractérise la seconde époque et peut lui donner son nom. Ce n'est pas encore un entrepreneur (*imprenditore*), mais ce n'est déjà plus un salarié. Historiquement, il a une fonction spéciale, il est un élément interposé entre le capital et les autres éléments de la production (*un quid neutro interposto fra il capitale et gli altri elementi produttori*) (32). A cette fonction correspond une rémunération *d'une nature particulière*, qu'on ne peut faire entrer ni dans les dépenses de fabrication, ni dans l'intérêt, ni dans les salaires. On y a vu parfois un traitement, mais à tort, selon Lorini. En effet, une rémunération se caractérise par la fonction à laquelle elle correspond. Or, on ne peut assimiler les services du travailleur et ceux du *directeur-chef*. Les premiers sont interchangeable; les seconds soutiennent toute l'entreprise dont ils règlent la vie et le fonctionnement.

D'où vient donc le *revenu du directeur-chef* ?

Soient T, le produit total de l'affaire considérée; S, les dépenses de main-d'œuvre et F, le fonds d'amortissement. On aura que P, *profit d'industrie* (*profitto d'industria*) (33) est donné par la formule :

$$P = T - (S + M + F).$$

Mais pour connaître le profit net ou *profit stricto sensu* Pn, il faut déduire de P l'intérêt (I) et une certaine somme représentant le salaire (s) que le capitaliste s'attri-

(32) Op. cité, éd. citée, p. 81.

(33) C'est-à-dire le profit au sens courant du mot par opposition : 1° au profit *stricto sensu* ou profit net; 2° au profit rémunération de l'entrepreneur, qui va être dégagé dans la suite de l'exposé.

bue en compensation de sa propre prestation de travail :

$$P_n = P - (I + s).$$

On a donc une équation brute de la forme suivante :

$$T = S + M + F + I + s + P_n.$$

La rémunération du directeur-chef n'est certainement pas prélevée sur les quatre premiers membres : elle l'est donc sur l'ensemble $s + P_n$. En fait, le capitaliste cède au *directeur-chef* : 1° le quantum (s), puisqu'il s'est déchargé sur lui de tout travail physique ; 2° une part de P_n attribuée à titre de gratification, sans régularité, au moment où le directeur fournit une activité plus intense ou s'efforce de lutter contre un risque plus grand.

Ainsi, dans la précédente phase, le concept de profit coïncidait avec la notion courante. Dès à présent, des déductions commencent à être opérées. La rémunération du *directeur-chef* s'approche du salaire, mais sous une forme particulière, et distincte de ce quantum fixe (s), que s'attribuait le capitaliste.

Nous sommes ainsi conduits à la troisième et dernière phase de l'ère du capital. Le machinisme, la concentration et la puissance croissante de la main-d'œuvre, la concurrence déchaînée et la division du travail poussée à l'extrême créent de nouveaux besoins et, à la liste des services rendus par le directeur-chef, en ajoutent une nouvelle qui peut se résumer dans les termes suivants :

h) Organiser la production, selon un vrai plan stratégique.

i) Observer le terrain économique et mesurer exactement la puissance des différents éléments.

j) Etablir un juste rapport entre capital fixe et capital circulant, entre capitaux productifs et improductifs, entre fonds de réserve et d'amortissement.

k) Faire d'opportunes applications de la loi de substitution.

e) Faire preuve de tact, de fermeté, savoir résister aux tentations de profits énormes mais transitoires.

m) Doser les efforts en en connaissant exactement la productivité et en tenant compte non seulement des nécessités de la division du travail, mais encore de l'influence qu'exercent les éléments les plus divers (âge, sexe, tendances, origine du travailleur).

n) Utiliser les plus petites forces.

o) Comprendre et prévenir la demande et le goût des consommateurs, pour éviter les crises.

p) Entretenir de vastes relations commerciales, une correspondance continue, un contact ininterrompu et fécond avec les centres d'acquisition et les débouchés.

q) Déployer enfin une habileté et un sens d'administration peu communs.

Pour répondre à ces nouveaux besoins, le *directeur-chef* devait se transformer. Avec un mandat élargi et en assumant toutes les fonctions dont on vient de dresser la liste, apparaît donc le *représentant général* (*rappresentante generale, agente*) qui réalise toute la conduite de l'affaire. Qu'obtient-il en échange? Le capitaliste, certainement, continue de lui servir cette portion (s) grossie d'une partie de P_n qu'il consacrait au directeur-chef. Mais en raison: 1° de l'accroissement du service demandé, 2° de la nécessité de s'attacher le représentant et d'en faire un individu tout dévoué à ses intérêts, le capitaliste prélève, sur la quantité P_n , non plus une somme éventuelle, irrégulière, donnée à titre de gratification arbitraire, mais une déduction fixe, qu'il reconnaît comme *due* en raison de la nature des fonctions qu'elle rétribue. Le re-

présentant général ou *agent* a donc un revenu qui peut être représenté par l'ensemble « $S + \Delta P_n$ ».

Ce revenu est mixte (34); il est aussi intermédiaire: car ce n'est plus ce *pseudo-profit* (*profitto d'industria*) dont on parlait tout à l'heure, et ce n'est pas encore le *profit d'entreprise* (*profitto dell' impresa*) qui n'est pas encore apparu.

Mais aux déductions que le directeur-chef impose au capitaliste, il faut joindre celles que l'évolution économique même rend nécessaires. Soit l'équation brute:

$$T = S + M + F + I + s + P_n.$$

On peut la simplifier et réunir le groupe ($S + M + F$) sous le signe C (coût de production).

Il importe de laisser I en évidence. Mais S , isolé jusqu'à présent pour la commodité du raisonnement peut rentrer dans P (profit d'industrie). C'est ce terme P dont nous avons poursuivi l'analyse. Or le terme C désigne le coût total. Et, avec le développement de l'industrie, au *coût principal* (dépenses matérielles générales, d'ordre technique) s'ajoute un *coût supplémentaire* (dépenses d'ordre administratif et commercial). Ce coût ne peut être payé que sur la quantité P . Ainsi, à la fin de *l'Ere du Capital*, le *profit lato sensu* ou *profit d'industrie* est déjà décomposé en trois éléments: 1° la rémunération du *représentant général*; 2° le *coût supplémentaire*; 3° et enfin, un quantum qu'on peut appeler *profit stricto sensu* et que le capitaliste se réserve encore, outre la rémunération (I) du capital investi.

(34) L'auteur marque lui-même son caractère assez indéterminé (*natura mista, quasi indefinita*); nous verrons, en faisant l'examen critique de la théorie, si cette série de revenus aux contours flottants, qu'il dégage, a véritablement une valeur explicative.

Dans cette évolution, le capitaliste occupe une place privilégiée. Avec l'accroissement de la production, le produit total, naturellement, s'accroît. La formule $T = C + I + P$ devient par exemple $T' = C' + I' + P'$. Mais C' et T' ne nous donnent, en réalité, aucun renseignement sur les rémunérations effectives des agents qui coopèrent à la force productive. Pour les connaître, il faudrait diviser l'intérêt *global*, le salaire *global*, par le *nombre d'individus* qui touchent le salaire, ou qui perçoivent l'intérêt. L'intérêt et le salaire *perçus par chaque travailleur et par chaque capitaliste* peuvent avoir baissé, en réalité, malgré l'accroissement du salaire et de l'intérêt *globaux*. Rien de semblable au contraire pour P' : le capitaliste a dû, sans doute, faire une série de déductions dans la masse de son profit ; mais il est resté *seul*.

II. — L'ÈRE DE L'ENTREPRISE

L'évolution industrielle se poursuit sous la pression d'une série de circonstances d'ordre : 1° *technique* (spécialisation des fonctions, perfectionnement du machinisme, apparition des industries auxiliaires) ; 2° *économique* (liberté et concurrence, élargissement des marchés, développement de la population, nécessité d'un débit continu au moindre coût) ; 3° *politique* (lois nouvelles, dépenses publiques, investissements à buts électoraux, augmentation des impôts qui accroissent le prix de revient). L'ensemble de ces faits rend moins enviable la situation du capitaliste. La menace du *risque* devient plus directe (extension de l'industrie, recul du *standard of honour*, apparition de la classe des spéculateurs). Les

intermédiaires absorbent une part de l'intérêt du capital. Le moment est donc venu, pour le capitaliste, de sauvegarder cet intérêt qui est menacé de tous côtés, et de porter sur autrui le poids des risques industriels. Alors naît l'entreprise (*impresa*) proprement dite, et l'entrepreneur (*imprenditore*).

C'est pourquoi, pense Lorini, il ne faut pas définir l'entreprise comme on le fait couramment, une « production pour l'échange effectué pour le compte et au risque du producteur ». Semblable critérium n'est pas conforme à l'analyse historico-réaliste ⁽³⁵⁾ du phénomène. « L'entreprise fait son apparition quand l'organisme industriel a atteint à son apogée et elle n'a pas d'autre objet que d'éviter ce risque », ⁽³⁶⁾, dont on voudrait faire la caractéristique de la production capitaliste. « Le grand capital crée l'entreprise dans l'illusion trompeuse de se libérer des craintes qui le préoccupent, touchant la sécurité de son intérêt. » Le caractère spécifique de l'entrepreneur n'est donc pas de prendre en main la direction et l'organisation. Pour le capitaliste, l'entrepreneur est essentiellement « un nom, un nom distinct du sien » sur qui faire peser le risque ⁽³⁷⁾.

Nous avons vu la concurrence s'intensifier, la lutte s'étendre aux groupes et aux nations. Il faut produire à bon marché, l'on ne veut entamer ni l'intérêt ni le profit; il reste donc à agir sur le coût. Et pour y parvenir, c'est encore à l'entrepreneur que le capitaliste s'adresse.

(35) Op. cité, éd. citée, p. 94. *Storico-realistica* : l'expression caractérise assez bien la méthode de Lorini.

(36) Op. cité, éd. citée, p. 94.

(37) Op. cité, éd. citée, p. 95 : « un nome, un nome distinto dal proprio, su cui ricadono i cattivi eventi ».

Joignons donc aux fonctions énumérées plus haut deux nouveaux paragraphes : l'entrepreneur est :

r) la *personne juridique* sur qui le capitaliste fait peser les risques de l'industrie (risque personnel et moral).

s) le *patrimoine* restreint sur lequel porte ce risque, patrimoine très différent de celui du capitaliste.

L'entrepreneur n'est donc pas un capitaliste : il ne possède rien (38) au delà de ses dispositions naturelles et de son expérience. Et si l'on se demande ce que devient sa rémunération, on peut, sans invraisemblance, avancer qu'elle est égale à la somme qu'avait le représentant général $S + \Delta P_n$ augmenté d'un certain quantum pour les deux nouvelles fonctions assumées (r et s). En somme, l'entrepreneur a dans le profit d'industrie, une part plus grande, déterminée par la loi de l'offre et de la demande, c'est-à-dire par le nombre d'hommes capables d'assurer l'ensemble des fonctions jusqu'à présent dégagées.

Par là, s'achève la première subdivision de la seconde période.

L'évolution pourtant n'est pas tout à fait terminée. Nous venons de montrer l'*entrepreneur porteur de risque* : il faut à présent faire apparaître l'*entrepreneur-spoliateur*, qui marque le dernier stade des sociétés industrielles modernes, et permet de dégager la formule actuelle de la distribution. Du même coup, on atteint le dernier point de dissociation entre les deux agents de la production : entrepreneur et capitaliste.

Alors s'ouvre l'époque des « affaires en grand » qui

(38) Op citée, éd. citée, p. 96 : « *non ha nulla, non possiede alcun bene materiale* ».

requièrent une particulière intensité d'action et une rapidité extrême de réalisation. L'organisme industriel capitaliste a besoin d'être renouvelé entièrement.

A ce moment, selon Lorini, si l'on avait laissé agir les forces naturelles, l'industrie ouvrière se serait substituée à l'industrie capitaliste. Le prolétariat, encouragé par les principes d'une véritable égalité économique, aurait pu, par une collaboration plus effective, aider à obtenir ce supplément de produit qui devenait indispensable. Mais « le capitaliste ne sut pas comprendre une pareille réforme : il ne voulut pas voir l'avantage qu'il se fut acquis personnellement en améliorant le sort de l'unique facteur de la production digne de marcher de pair avec lui ; et, influencé par d'absurdes précédents historiques, par les préjugés d'une suprématie séculaire qui n'avait plus aucune raison d'être, il préféra étouffer les revendications du travail et ouvrir la voie à l'entreprise, qui de cette suprématie, ne laissait subsister que le simulacre (39).

L'entrepreneur, sous sa forme dernière, et tel qu'il apparaît dans le régime contemporain, joue donc trois nouveaux rôles.

t) Il accroît la productivité des différentes forces groupées pour la production, par n'importe quel moyen propre à réduire le coût total et à augmenter les profits industriels.

u) Il mobilise au maximum les forces productives, en employant les forces intellectuelles les meilleures, et les épargnes même les plus modestes.

v) Enfin, il *exploite la main-d'œuvre* en la recueillant partout où elle se présente, dans les plus mauvaises con-

(39) Op. cité, éd. citée, p. 99. |

ditions de milieu, de façon à l'obtenir soumise et rémunérée à bas prix.

En retour, que pouvait faire le capitaliste ? Il ne lui restait plus qu'à accroître la somme $S + \Delta P_n$. Mais, ce faisant, il eût été lié à l'entreprise plus qu'il ne le voulait. Il comprit qu'il ne fallait plus hésiter et de la formule

$$T' = C' + I' + P'$$

il préféra détacher l'intérêt I' et abandonner à l'entrepreneur le premier et le troisième terme, en le laissant pourvoir lui même à sa rémunération et au coût total de l'entreprise.

Soit la formule nouvelle :

$$T'' = C'' + I'' + P''$$

Analysons chaque terme.

1) T'' . — Le produit total est plus important dans l'ère de l'entreprise, que dans celle du capital. C'est le but que se proposait le capitaliste, en passant de la première à la seconde. Le fait même de la subsistance de la forme entreprise, et son succès, démontrent que le résultat a été atteint. On a donc : $T'' > T'$.

2) C'' . — C'' est plus grand que C' : En effet, 1° plus un organisme grandit, et plus s'accroît sa dépense, c'est-à-dire, ici, le coût général de fonctionnement. 2° au coût principal de production s'ajoute le coût supplémentaire (dépenses administratives et commerciales). On a donc : $C'' > C'$.

3) I' . — Le but du capitaliste, en créant l'entreprise, est de sauvegarder sa part d'intérêt, et de continuer de bénéficier, indirectement, du profit, en imposant à l'entrepreneur des arrérages avantageux, dont le pré-

texte est une évaluation arbitraire de la productivité du capital prêté, mais dont la mesure est en fait ajustée au profit supposé. En somme, c'est la modification même du concept d'intérêt que tente le capitaliste par cette habile manœuvre. Le risque, dont il a voulu se couvrir en créant l'entreprise va, maintenant, lui servir à attaquer le profit. Reprenons la formule initiale : $T = (S+M+F) + (I+s+P)$. Le second terme représente la part globale du capital; I représente la rémunération des biens instrumentaux, c'est-à-dire la prime pour le travail accumulé ou l'abstinence. Mais, à cette époque, la prime pour le risque n'entre pas dans l'intérêt; elle s'inscrit au chapitre profit P et s'oppose, dans le bilan du capitaliste, à perte.

Plus tard, à mesure que le capitaliste se sépare de la somme $(S+P)$, dans les différentes phases que nous avons exposées, et que cette somme tend à s'incorporer dans d'autres économies, jusqu'à être transformée en P' et P'' entièrement absorbés par l'entrepreneur, le point d'appui du risque semble s'évanouir. Il se déplace et n'a plus d'assiette fixe. En effet, le capitaliste veut conserver à l'intérêt son caractère initial et les agents qui absorbent P' ne veulent pas entendre parler de risque. Il se déroule alors, entre capitalistes et entrepreneurs, une première lutte. Le capitaliste retient pour lui comme garantie contre le risque, une certaine somme $\Delta P'$.

Mais quand capitalistes et entrepreneurs sont nettement séparés, la lutte se fait plus âpre et chacun invoque le risque comme un titre à une plus forte part du produit total. Le capitaliste s'efforce d'étendre la notion d'intérêt. Il représente que, dans l'œuvre productive, il est exposé à un risque d'une nature particulière. Alors que le risque de l'entrepreneur ou du travailleur consiste en

moindre gain, lui s'expose à perdre en un jour la masse de son travail accumulé. Il convient donc de distinguer dans l'intérêt trois parties : 1° la rémunération de l'abstinance, 2° la rémunération du risque couru, 3° les frais d'investissement du capital. De ces trois parties, la première seule tend à se niveler sur un marché libre; la seconde et la troisième, au contraire, varient d'une entreprise à l'autre; et ce n'est que justice : puisque le risque comme les frais d'investissement varient aussi. Cette augmentation, l'*entrepreneur*, au début, l'accepta, désireux de prendre en mains les rênes de la production, et placé pour le moment encore dans une situation d'infériorité vis-à-vis du *capitaliste*. On avait donc, finalement, $P' > I$. La rémunération du capitaliste devenait composée d'un intérêt proprement dit I , plus une part du produit net de l'affaire.

4) P' . — On peut se demander dès lors comment l'entrepreneur pouvait consentir ces conditions avantageuses, tout en acceptant de se charger de l'ensemble des fonctions énumérées au cours de cette analyse. Il fallait que sa position même lui fournît l'occasion d'une large compensation. Comment pouvait-il se l'assurer ? et de quoi se compose sa rémunération P' ?

On répondra qu'elle correspond aux services rendus par l'entrepreneur, qui se résument dans l'accroissement du produit de l'industrie. Mais on peut se demander aussi si elle ne contient pas un *quantum d'exploitation*, c'est-à-dire une certaine somme que l'entrepreneur, par sa seule position, serait en mesure d'extorquer aux autres facteurs de la production.

Les différents agents de la production peuvent, en effet, dans cet acte d'échange, (service contre rémunération) qui constitue la distribution, réaliser un *surplus*.

Or le concept d'excédent cadre mal, selon Lorini, avec les exigences de la justice distributive. Sans doute, l'acte économique est celui qui réalise un surplus, c'est-à-dire qui donne : $\text{Produit} - \text{Coût} > 0$. Mais ce qui est inéquitable, c'est le surplus réalisé par un facteur sur la valeur produite. Or c'est précisément ce que l'industrie d'entreprise provoque. Le capitaliste et l'entrepreneur se livrent à une exploitation *simultanée* des autres facteurs. Dès lors, de même que dans la part du *capitaliste*, on peut distinguer deux éléments : 1° l'intérêt au sens étroit, 2° l'appropriation d'une portion du produit net F_n de l'affaire, on peut aussi considérer dans la part de l'entrepreneur : 1° la rémunération des services qu'il rend, ou profit au sens propre P ; 2° une somme formée du reste du produit net de l'entreprise que, dans le silence forcé des autres parties, l'entrepreneur retient arbitrairement. *En résumé, le revenu de l'entrepreneur est la somme d'un quantum-rémunération et d'un quantum-exploitation.*

Aussi, sommes-nous arrivés, peu à peu, à la formule définitive de la distribution :

$$T'' = C + S + (I + \Delta F_n) + (P + \Delta F_n)$$

dans laquelle T'' représente le produit total de l'« affaire » (40), C : le coût de production; S : les salaires; $(I + \Delta F_n)$ la part du capitaliste et $(P + \Delta F_n)$ la part de l'entrepreneur.

On obtient, par conséquent, une définition composite du profit. Il s'analyse de deux éléments. « Le premier, de nature économique, est soumis à la loi économique générale, en dehors de toute condition de person-

(40) On ne peut pas employer le mot entreprise, puisque pour Lorini il a une acception très particulière.

ne, de lieu et d'entreprise ; au contraire, le second, qui représente, sinon en totalité du moins pour la plus grande partie, une appropriation illégitime (tant pour le capitaliste que pour l'entrepreneur), échappe à tout détermination quelle qu'elle soit et est complètement à la merci des circonstances perturbatrices. » (41).

Par conséquent, on ne peut pas dégager une loi unique du profit : chacune des parties autonomes qui le constituent obéit à des règles propres.

Considérons d'abord la loi suivant laquelle, soit dans une hypothèse statique, soit dans un milieu dynamique, tendent à se fixer P et ΔF_n . Le quantum P ou profit pur si on le considère, du point de vue théorique et abstrait des entrepreneurs doués de capacités moyennes, sera régi par la loi de l'offre et de la demande sur le marché des services, c'est-à-dire que l'on aura :

$$1^{\circ} \text{ Profit pur normal} = \frac{\text{Fonds des Profits.}}{\text{Nombre donné d'entrepreneurs.}}$$

$$2^{\circ} \text{ Profit pur courant} = \frac{\text{Flux des Profits.}}{\text{Nombre variable d'entrepreneurs.}}$$

Au contraire, tant au point de vue pratique que théorique, le quantum ΔF_n n'est pas susceptible d'être ramené à une norme. Il dépend, en effet, d'une foule de conditions particulières, relatives à l'entrepreneur, à l'entreprise, au milieu, au produit net de l'affaire, etc., etc., qui ne peuvent, en aucune façon, être condensées en une formule simple.

(41) Op. cité, éd. citée, p. 113.

Si l'on envisage maintenant la loi dynamique du profit, c'est-à-dire les mouvements généraux de hausse ou de baisse auxquels il obéit, on est contraint d'observer la même distinction. Pour ce qui est du quantum-rémunération P , tout porte à penser qu'il croît : en effet, avec le développement de la civilisation et l'évolution économique, le nombre et l'importance des services rendus par l'entrepreneur ne font qu'augmenter. Au contraire, estime E. Lorini, pour ce qui est du quantum-exploitation ΔF_n , tout permet d'espérer qu'il est appelé à disparaître un jour, soit par réaction violente, soit par l'effet de cette évolution bienfaisante qui veut que toute institution perverse se détruise d'elle-même peu à peu.

C'est ainsi que se construit la première partie de la théorie de Lorini. Par une analyse historico-économique minutieuse, il est arrivé à une notion complexe du profit sur laquelle nous devons arrêter notre attention. Mais il faut, auparavant, exposer la seconde partie du système, c'est-à-dire, l'étude inductive des moyens par lesquels l'entrepreneur prélève le quantum d'exploitation ΔF_n .

B. — Nous examinerons successivement à ce second point de vue, l'attitude de l'entrepreneur à l'égard : 1° de l'acte productif en général; 2° du consommateur; 3° des autres agents de la production.

L'entrepreneur tire parti des « conjonctures » économiques pour augmenter le quantum ΔF_n . Dans ce but, il connaît et utilise : 1° le *milieu industriel*, c'est-à-dire l'ensemble des conditions techniques ; 2° le *milieu éthico-juridico-social*, c'est-à-dire l'ensemble des institutions, des lois et des croyances qui existent dans un temps et

(42) Op. cité, éd. citée, p. 127.

dans un lieu donnés ; 3° le *milieu économique* proprement dit, c'est-à-dire le système de production, de circulation, de distribution des richesses.

En ce qui concerne l'acte productif en général, il faut, pour avoir une vue exacte des sources du quantum Δ Fn, tenir compte d'un élément fondamental, que Lorini appelle le *fétichisme de la marchandise* et qui est un phénomène inhérent à la structure même du régime capitaliste.

Le cycle de l'économie individuelle tient dans les trois termes : Besoin éprouvé et prévu, Moyen de le satisfaire, Besoin satisfait : $B - M - B'$. Le processus de l'économie d'échange est encore développé en trois temps : Objet possédé et cédé, Numéraire, Objet désiré et obtenu : $O - N - O'$. Enfin, l'économie de capital et d'entreprise est schématisée encore de la façon suivante : Argent, pour obtenir la Marchandise qui, revendue donne une somme d'Argent plus grande : $A - M - A'$. Dans ces trois systèmes, le dernier terme du cycle est plus grand que le premier $O' > O$; $B' > B$; $A' > A$. L'économie capitaliste et d'entreprise ne présente, à ce point de vue, rien d'anormal. La fin même de l'acte économique est d'atteindre une utilité plus grande que l'utilité dépensée. Mais le fétichisme de la marchandise n'en présente pas moins, cependant, deux inconvénients :

1° Il supprime tout contact entre le besoin et l'objet propre à le satisfaire et, ainsi, il ouvre la voie à toutes les influences perturbatrices ; il enlève au consommateur toute base d'évaluation.

2° Il incite le producteur à déployer son activité, non en vue de la satisfaction des besoins sociaux, mais en vue de la réalisation d'un gain. Dans ce but, l'entrepreneur protégera, au besoin, le quantum des autres

agents de la production jusqu'au moment de la distribution, car alors, il sait bien qu'il les dépouillera. Et au besoin, il provoque de brusques ruptures entre les besoins et les moyens de satisfaction, c'est-à-dire qu'il déclanche ces crises qui constituent l'occasion la plus fréquente et la plus sûre de l'accroissement du quantum Δ Fn.,

L'entrepreneur emploie donc le fétichisme de la marchandise, soit pour dépouiller les autres agents de la production, soit pour abuser du consommateur. Nous touchons là à l'une des grandes victimes du capital et de l'entreprise. Pour la spolier, on emploie : 1° le facteur temps : 2° le monopole quel qu'il soit, même celui — permanent — qui résulte de l'ignorance du consommateur ; 3° les variations dans la valeur de la monnaie qui dissimulent et facilitent l'exploitation.

L'idéal de l'entrepreneur est, en effet, « l'affaire » rapide. Tout concourt alors à grossir le quantum Δ Fn. Le capital n'a pas de grosses prétentions : le prêt étant de courte durée, il ne supporte qu'un faible risque et peut se diriger vers d'autres emplois rémunérateurs dès que l'opération est terminée. Le travailleur employé est nomade, aujourd'hui ici, demain là, souvent misérable, et on peut louer ses services à bas prix. A peine l'ouvrage est-il terminé et les gros bénéfices sont-ils réalisés, que l'entreprise disparaît, échappant aux récriminations et aux procès.

Mais il n'y a pas seulement les entreprises transitoires qui abusent du consommateur, les entreprises permanentes parviennent au même résultat, notamment grâce au monopole. De là, la pression exercée par les entrepreneurs sur les gouvernements pour obtenir la concession de situations de faveur. De là, la protection-

nisme, les droits de douane les autres institutions du même genre.

Bien mieux, l'entrepreneur par sa situation économique même, jouit d'un monopole de fait permanent qui est pour lui l'occasion d'accroître la part ΔF_n . La cause en doit être cherchée dans l'*ignorance économique* du consommateur. Le fétichisme de la marchandise est encore le grand coupable. C'est le produit, que le consommateur trouve sur le marché. Mais de son origine, de son coût, du procédé par lequel on le fabrique, de ses propriétés, il ne sait rien. Au prix demandé par le vendeur, il ne peut opposer que deux éléments d'appréciation : 1° le besoin qu'il éprouve et son intensité; 2° le coût de reproduction de l'objet. Mais il faut bien remarquer qu'il s'agit de la somme de dépenses ou d'efforts qu'il devrait dépenser — lui consommateur — si livré à ses propres moyens il devait produire l'objet considéré. Dans cette estimation, il ne tient pas compte de l'ensemble des conditions favorables, dans lesquelles l'entrepreneur opère. Ainsi, ces deux modes d'évaluation, au lieu de lui être une garantie contre des prétentions excessives, contribuent à le livrer plus désarmé : le besoin le presse; l'évaluation du *coût personnel de reproduction* l'incite à penser qu'il jouit d'une situation privilégiée au regard de celle à laquelle il serait réduit, s'il était livré à ses propres forces. De cet ensemble de faits l'économie pure n'a pas à tenir compte, mais la description historico-économique doit faire mention. La plus grande partie des marchandises qui sont vendues sur le marché, le sont dans ces conditions de déséquilibre.

« Le consommateur paie, outre l'utilité qu'il demande, une certaine quantité x , inconnue, annexée au bien acquis. Cet x est en raison directe du quantum ΔF_n sur

lequel compte l'entrepreneur. C'est-à-dire que l'on paie l'inconnu, le mystère qui enveloppe la marchandise, comme se couvre de mystère le quantum ΔF_n du profit de l'entrepreneur, quantum que l'on ne pourra jamais déterminer, tant que vivront les secrets de fabrication, d'acquisition des matières premières, d'utilisation des conjonctures techniques et économiques, etc., etc... du reste parfois légitimement transmis de père à fils. » En résumé l'ignorance du consommateur, en l'absence de tout autre élément, constitue pour le vendeur une sorte de quasi-monopole permanent. Par là, E. Lorini rejoint les coopératistes.

Il reste enfin à dire quelques mots de variations dans la valeur de la monnaie. En effet la double évaluation que nous signalions plus haut (besoin, coût personnel de reproduction) se fait, dans la vie courante, *en monnaie*. C'est une occasion de plus, pour l'entrepreneur, de berner le consommateur. Car s'il ne peut agir ni sur l'intensité du besoin ressenti, ni sur l'évaluation du coût personnel de reproduction, il peut agir sur *leur expression en numéraire*. Il suffit, en effet, d'augmenter entre les mains de l'acheteur la quantité de monnaie, pour qu'il soit disposé à en céder davantage en échange d'une même valeur. C'est la raison de l'alliance souvent constatée entre certains gouvernement et le monde des affaires, pour réaliser une politique d'inflation. Là où le consommateur était disposé à donner 10, il consent à céder 15, 20, etc... L'entrepreneur empoche, sauf à se rattraper par d'autres moyens de la dépréciation monétaire. Du reste, cet avantage n'est que transitoire et la politique d'inflation entraîne un tel déséquilibre, dans le marché, que bientôt les entrepreneurs eux-mêmes demandent le retour à un régime monétaire assaini,

Nous avons, jusqu'à présent, étudié les conditions du marché. Mais l'entrepreneur exerce son action spoliatrice dans le cycle de la production et l'on s'en persuade en passant en revue les antagonismes qu'il y a entre lui et les autres agents de production. Voyons successivement comment il se comporte à l'égard : 1° du propriétaire foncier et de l'élément terre, 2° du coût de production (matières premières, instruments et fonds d'amortissement, salaires), 3° du capital même.

Il y a, selon Lorini, un antagonisme profond entre la *propriété foncière* et l'*entreprise*. Cet antagonisme se dédouble, il existe entre les *intérêts des deux agents* : propriétaire foncier, entrepreneur; et entre les *caractères économiques des deux facteurs* : terre, entreprise.

L'entrepreneur supporte avec peine l'existence de la propriété foncière. Il se rend bien compte qu'elle est un obstacle au développement des industries agricoles et extractives et, par ricochet, au développement de l'industrie en général (43). Il ne s'attaque pas à elle directement, parce qu'elle est une forme de la propriété et que cette institution est une sauvegarde essentielle. Mais il distingue la propriété des instruments de celle des fonds, et il mène volontiers la lutte contre le propriétaire terrien, soit sur le terrain juridique, soit dans le domaine politique. Au premier aspect, se rattachent les contestations des droits sur le sous-sol ou sur la superficie et les efforts de l'entrepreneur pour faire tomber dans son patrimoine les éléments naturels générateurs de force industriellement utilisables, notamment les énergies hydrauliques. Mais l'arme la plus efficace, dans cette lutte,

(43) On serait heureux d'avoir sur ce point une démonstration : elle n'est pas dans le texte de E. Lorini.

reste la politique libérale, soigneusement adaptée et dosée. L'entrepreneur demandera, par exemple, la libre importation des grains pour produire la dépréciation des terrains et des salaires réels, quitte, à la même époque, à demander en faveur de l'industrie, une protection efficace et une politique d'alliances économiques.

Avec ces antagonismes d'intérêts, coexiste un antagonisme plus profond entre le facteur terre et la forme entreprise. L'agriculture est, à plusieurs égards, un terrain d'action particulièrement difficile pour l'entrepreneur.

1° Outre l'intérêt du capital investi, l'entrepreneur agricole doit payer une rente calculée par avance et sans rapport avec le produit final.

2° Il doit supporter le poids des impôts directs et abandonner tout espoir de fraude fiscale (44).

3° En agriculture, la loi des proportions définies est plus active qu'en aucun autre domaine, et l'entrepreneur ne peut pas se livrer aux vastes combinaisons techniques et économiques, qui, dans d'autres branches, sont, pour lui, la source de larges profits. De plus, le marché est exposé à une concurrence internationale étendue et active.

4° Le processus productif manque de souplesse : le cycle périodique des saisons, les récoltes à époque fixe empêchent l'entrepreneur agricole de suivre avec rapidité ou même de prévenir la demande.

5° Le fétichisme de la marchandise existe ici moins

(44) Ce point est assez discutable.

qu'ailleurs, la nature de la production étant très généralement et assez exactement connue.

L'antagonisme qui se manifeste entre le propriétaire foncier et l'entrepreneur, nous le retrouverons entre salarié et entrepreneur. Mais le salaire n'est qu'un élément du coût de production dont il faut étudier toutes les rubriques, pour prendre une vue exacte de l'activité de l'entrepreneur.

a) *Matière première*. A ce point de vue, l'action de l'entrepreneur peut s'exercer soit au bénéfice de la communauté, soit à son détriment. Elle consistera par exemple dans une réduction du coût, résultant du choix approprié de l'emplacement. L'activité de l'entrepreneur est en cela bienfaisante : sa rémunération correspond à un service, c'est-à-dire à un accroissement du produit total : c'est la « source pure » (*la sorgente pura*) (45) du profit.

Mais l'entrepreneur va souvent plus loin. Prise sur des marchés extérieurs, il veut obtenir la matière première à un prix de faveur (diminué par exemple par un système de *primes*) ; tirée du pays même, il s'efforce de la monopoliser. S'il peut organiser l'entreprise sur un type transitoire, qui permette d'échapper aux réclamations, il emploie, de parti-pris, une matière première de qualité inférieure. S'il agit, au contraire, dans les cadres d'une entreprise permanente, il use d'un moyen détourné : il vend sous des noms et à des prix différents des marchandises fabriquées selon le même procédé et avec la même matière. C'est la *subdivision* des types si employée dans certaines industries.

b) *Instruments et Fonds d'Amortissement*. L'appro-

(45) Op. cité, éd. citée, p. 135.

priation des instruments de production est le moyen essentiel de spoliation dans la société industrielle contemporaine. C'est elle qui confère au capitaliste, puis à l'entrepreneur (qui tend à supplanter le capitaliste dans la possession des biens instrumentaux) cette position privilégiée, qui lui permet de dépouiller les autres facteurs de la production. A ce point de vue, la critique de Marx conserve toute sa portée, et Lorini y renvoie purement et simplement.

Mais si, sous ce premier angle, il n'y a aucune différence entre capitaliste et entrepreneur, elle apparaît en ce qui concerne le fond d'amortissement. Pour le capitaliste, la récupération des instruments de production faisait partie de ses instincts de propriétaire. Cette partie du coût de production qui était destinée à l'amortissement n'était pas, pour le capitaliste, un *coût réel*, mais une *forme différente* de sa propriété. Par conséquent, il n'hésitait pas à avoir un fonds d'amortissement largement correspondant aux nécessités.

Il n'en va pas de même pour l'entrepreneur. Celui-ci est avant tout *une capacité et non un patrimoine* : les biens instrumentaux sont, pour lui, un moyen. « Il ne travaille pas pour l'avenir. S'il transforme ses biens en capitaux, son premier soin est de les détacher de l'entreprise ». (46) Aussi son unique préoccupation est-elle d'augmenter le quantum ΔF_n , quitte à entamer le fonds d'amortissement ou même à le détruire tout à fait.

c) *Salaires*. La spoliation du salarié par le capitaliste a été assez bien exposée par les Ecoles socialistes; avec l'avènement de l'entrepreneur, l'exploitation n'a pas cessé : on peut même soutenir qu'elle a gagné en acuité.

(46) Op. cité, éd. citée, p. 129.

L'entrepreneur, quand il apparut dans l'industrie, jouit d'abord auprès des classes ouvrières du prestige et de la faveur qui lui valaient sa qualité de technicien et de travailleur. Mais cette période fut de courte durée. Le capitaliste, enchaîné par le principe de la propriété et de l'hérédité, était contraint à certains ménagements avec sa main-d'œuvre, dans l'intérêt même de cet organisme *durable* que constituait l'« affaire ». Aucun souci de ce genre ne retient l'entrepreneur. Par psychologie et par éducation, il est plus rude : pour conquérir sa fonction il a connu l'effort et la souffrance. Aussi tâche-t-il de prendre la main-d'œuvre sur les marchés où elle se trouve en état de moindre résistance, pour l'acheter à bas prix et exploiter son travail. L'entrepreneur fait traverser les océans à une main-d'œuvre misérable et il peut, « avec le prix que demanderaient 50 Américains, 60 Anglais, 80 Allemands, avoir à sa disposition 100 Italiens, 150 Chinois ». (47) L'augmentation du salaire apparent, sans augmentation correspondante du salaire réel, est un autre moyen d'exploiter une main-d'œuvre trop confiante. La dislocation des groupements ouvriers, soit locaux, soit professionnels, diminue leur capacité de résistance. Enfin l'action politique se superpose à tous ces agissements, soit pour leur donner efficacité, soit pour étouffer les réclamations qu'ils pourraient susciter.

Ainsi continue d'augmenter le quantum ΔF_n au plus grand préjudice de la prospérité générale et spécialement du bien-être de l'ouvrier.

Mais le capitaliste lui-même doit subir les attaques de l'entreprise. Spoliateur, il devient à son tour spolié par l'instrument qu'il a créé de ses mains et qu'il espérait employer à sa défense.

(47) Op. cité, éd. citée, p. 143. Dans cette phrase, un écho de certains épisodes de l'émigration italienne.

Le capitaliste avait compté conserver, au delà de l'intérêt, une certaine part du produit net; mais l'entrepreneur employa tous ses efforts à l'en dépouiller et à ne lui laisser comme rémunération que le seul intérêt. C'est la dernière phase de la lutte entre capital et entreprise, et le terme de l'exploitation réalisée par l'entrepreneur. Les circonstances économique-politiques en provoquèrent la réalisation vers la moitié du XIX^e siècle. Le mouvement démocratique étendait le bien-être et offrait un large champ à l'activité des entrepreneurs : les demandes de construction et d'amélioration du moindre village en sont la preuve. En même temps, la théorie selon laquelle l'Etat doit subvenir à un grand nombre de besoins collectifs, fut la cause de l'apparition de beaucoup de nouvelles entreprises, souvent aventureuses : le capital n'osait s'y lancer, mais l'entrepreneur s'engageait sans hésitations. De plus le capital s'était démocratisé : il était éparpillé en un très grand nombre de petites actions : en face de ces modestes épargnants, l'entrepreneur avait une autorité beaucoup plus grande qu'en face du capitaliste. Enfin une nouvelle occasion d'emprunts fut offerte à l'entrepreneur avec l'utilisation, dans des placements industriels, des sommes qui alimentaient les caisses de prévoyance, d'assurance, les banques populaires... Ainsi, d'une part, l'entreprise trouvait un champ d'activité nouveau, d'autre part elle pouvait de plus en plus facilement se passer du capitaliste qui était pour elle autrefois un véritable maître.

De la sorte, en fin d'évolution, la formule de distribution devient

$$T = C + I + (P + Fn)$$

L'entrepreneur a pu, ainsi, s'approprier « outre le

profit, l'entier produit net que suscitent les forces qui coopèrent à la production et qui lui sont aujourd'hui soumises ». (48) Lorini ajoute que cela semble bien être véritablement le terme d'une évolution et que l'entrepreneur pourra difficilement aller plus loin.

C. — La conclusion théorique et pratique par laquelle Lorini clôt cette longue analyse, est empreinte de modération. L'antagonisme entre le profit, la rente, le salaire, l'intérêt n'est ni permanent, ni inévitable. Il apparaît bien plutôt comme un accident historique résultant de ce que certains agents, outre leur rémunération propre, se sont efforcés de s'approprier une part supplémentaire du produit net. La cause de cette lutte doit être cherchée dans l'institution de la propriété dont on peut se demander, déclare l'auteur, si elle n'est pas un mal nécessaire. En tous cas l'entrepreneur est actuellement le détenteur principal, sinon unique, de ce produit net dont chaque facteur de la production devrait avoir sa part.

Il résulte de ces considérations deux séries de conséquences.

1° Les écoles socialistes doivent changer l'orientation de leur critique, si elles entendent lui donner une réelle portée. La doctrine marxiste dirigée contre le *capitaliste* est insuffisante pour dénoncer les abus de l'*entrepreneur*. A une constitution économique évoluée (entreprise), doit correspondre une construction doctrinale raisonnée (critique de l'économie d'entreprise).

Les économistes ont le devoir de donner du revenu de l'entrepreneur une description *complète*, au lieu d'insister uniquement, comme ils l'ont fait trop souvent, sur

(48) Op. cité, éd. citée, p. 149.

l'élément profit *stricto sensu* qui est une rémunération de services.

2° Au point de vue pratique, les prolétaires peuvent être sûrs que leur haine et leurs attaques doivent être reportées, du capitaliste qui ne les mérite plus, à l'entrepreneur qui les mérite pleinement. Leur but doit être moins la suppression de la propriété, mesure radicale dont les effets, au moins immédiats, pourraient être fâcheux, que l'appropriation progressive du produit net que l'entrepreneur détourne à son bénéfice exclusif. Le moyen est l'organisation et l'association des forces productives qui, en opposant puissance à puissance, réduisent peu à peu le revenu de l'entreprise au seul profit pur.

D. — Avant de procéder à l'examen de cette théorie, il est utile d'en résumer l'essentiel. Le revenu global de l'« affaire » industrielle est égal, aujourd'hui, au *coût récupéré*, plus l'*intérêt*, plus la *part de l'entrepreneur*. Cette part de l'entrepreneur est la somme du *profit pur* et du *produit net*. Le profit pur correspond à la rémunération des services de l'entrepreneur qui sont très nombreux (49) mais qui peuvent tous se résumer dans l'adaptation adéquate de l'entreprise au milieu. Le produit net est un revenu d'exploitation, exploitation qui se réalise *soit par moindre-prix* (paiement du service foncier, des services du travail, etc... au-dessous de leur valeur); *soit par sur-prix* (vente du produit au consommateur au-dessus de sa valeur). Ce produit net, approprié aujourd'hui, par l'entrepreneur, l'a été jadis par le capitaliste seul, puis par le capitaliste et l'entrepreneur simultanément, enfin par l'entrepreneur seul. L'entrepreneur a conquis sa rémunération d'abord par concessions

(49) Cf. les énumérations faites plus haut.

du capitaliste (le capitaliste cède de lui-même son salaire, puis une part du produit net) et ensuite par expropriation progressive du capitaliste, de ses droits dans le produit net (l'entrepreneur conquiert *malgré* le capitaliste la part ΔF_n que celui-ci s'était réservée au delà de sa rémunération proprement dite. *Le profit pur n'est donc antagoniste d'aucun revenu : le sur-profit ou produit net est antagoniste de tous les autres revenus.*

Que son auteur l'ait voulu ou non, cette théorie constitue une application du principe de *continuité* mis en honneur par Marshall. On passe insensiblement d'une forme à l'autre : du directeur chef au représentant général et à l'entrepreneur. On arrive au dernier, par élargissement successif des fonctions du premier.

De plus, Lorini a le mérite de bien mettre en relief non seulement la distinction de l'entrepreneur et du capitaliste, mais encore l'antagonisme qui oppose ces deux agents de la production. On peut même dire que le système est construit tout entier sur cette distinction. Sa valeur historique et explicative est donc réelle. Sans doute on pourrait objecter que les divisions et les subdivisions sur lesquelles il repose sont très artificielles. On ne voit pas pourquoi telle fonction qui est attribuée au représentant général ne le serait pas, avec autant de vraisemblance, au directeur-chef. Le seul fait qu'une gratification arbitraire et irrégulière est adjointe à un traitement suffit-il, comme le prétend Lorini, à en faire un revenu d'une « nature particulière » ou à lui assigner une place bien déterminée dans l'évolution historique ? On peut en douter. Le capital a-t-il été actuellement dépouillé de toute part dans le produit net, au delà de la stricte rémunération de ses services ? C'est ce qu'il faudrait démontrer et l'observation, même superficielle,

de la vie industrielle donne des motifs sérieux de scepticisme. Mais au fond on peut répondre à toutes ces objections qu'un effort théorique repose sur l'abstraction et qu'un schéma n'a pas à rendre compte des détails : il est une simplification et si, dans l'ensemble, il correspond à la réalité on ne peut pas demander davantage.

Ce qu'il faut, c'est donc examiner la définition du profit telle que l'a dégagée E. Lorini. Le profit pur est au fond le seul qui importe ici, car le quantum d'exploitation dépend non pas d'une loi économique quelconque, mais du résultat de forces concurrentes très nombreuses mises en présence.

Le profit pur est une rémunération de services. Mais de quels services ? Ici il y a visiblement un flottement dans la théorie : elle confond en effet deux choses qui n'ont de commun que le nom : 1° les services rendus à la communauté (seuls services économiques) ; 2° les services rendus par l'entrepreneur *au capitaliste* ; (exemple : prendre le risque à son compte, c'est-à-dire finalement le faire retomber sur la communauté, puisque par hypothèse le capitaliste se sert de l'entrepreneur comme homme de paille et ne lui affecte qu'un patrimoine restreint insuffisant pour couvrir le risque dans son intégralité). Le profit pur ne peut pas être autre chose que la rémunération des services au premier sens, c'est-à-dire des services économiques (direction, organisation, réduction du coût). Mais alors, pourquoi *la définition de l'entrepreneur est-elle précisément fournie par les services au second sens*, c'est-à-dire par les actes anti-économiques que nous avons signalés ? Car c'est bien : 1° comme assureur du capital, 2° comme spoliateur des autres facteurs de la production, que l'entrepreneur prend dans la théorie de Lorini sa véritable autonomie, par rapport

au directeur et au représentant (50). D'autre part quelle est la qualification exacte qu'il convient de donner à cette activité de l'entrepreneur ? Est-ce un travail ? A certains points de vue (direction, organisation), on peut répondre par l'affirmative. Mais sur d'autres chapitres (invention, réduction du coût, etc...) il faut parler de capacité naturelle et d'aptitudes personnelles. Peu importe du reste, répondra-t-on peut-être, la rémunération de ces services, dépend de l'offre et de la demande. Cette vue est théoriquement exacte, mais en fait la concurrence en question rencontré dans la pratique des obstacles si nombreux et si permanents, qu'elle ne nous est que d'un secours bien faible et ne nous donne que des renseignements bien généraux sur la détermination du profit pur.

Il n'en reste pas moins que l'effort de Lorini est un des plus intéressants qui aient été tentés pour distinguer dans le profit la part du normal et du pathologique. Dans un très grand nombre de cas, il est exact de prétendre que, outre la rémunération des services qu'il rend à la société, l'entrepreneur prélève sur elle une part indue.

§ 5. — Parmi les éclectiques il faut encore citer deux écrivains autrichiens dont l'originalité et la valeur sont égales : le socialiste mathématicien *Otto Effertz* (51) et le juriste socialiste *Anton Menger*. (52)

Pour *O. Effertz*, l'ouvrier est exploité à la fois par les entrepreneurs et par les commerçants, les premiers lui paient son travail moins qu'il ne vaut, les seconds lui donnent en échange de son salaire moins qu'ils ne doi-

(50) Cf. op. cité, éd. citée, p. 97 et p. 100.

(51) *Les antagonismes économiques*, traduit par C. Andler. Bibl. intern. d'E. P. Paris, Giard et Brière, 1906.

(52) *Le droit au produit intégral du travail*, éd. citée,

vent. Le profit est le résultat d'un de ces *antagonismes de domination* qui se manifestent si nombreux au sein de la société capitaliste.

Pour *Anton Menger*, la force, phénomène social par excellence, est l'origine et la garantie de l'actuelle répartition des biens. Par le contrat de travail que l'Etat sanctionne, l'employeur acquiert gratuitement une part du produit des efforts du travailleur. L'industriel et le commerçant voient leurs profits saufs, parce que ce sont des rouages de l'Etat moderne qui est précisément une association de puissances en vue de la rapine. Le droit de l'avenir consacrera la propriété par l'ouvrier du *produit intégral* du travail. Mais, dans l'état actuel des choses, la propriété privée exclut ce juste principe de répartition. La puissance conférée par la possession des biens instrumentaux permet à certains membres de la société de bénéficier d'un revenu sans travail (*arbeitsloses Einkommen*) : le profit est l'un de ces revenus sans travail. « Pour l'évaluer dans chaque cas particulier, il suffit de déduire du revenu total que donne l'entreprise la part que le propriétaire foncier ou le capitaliste devrait dépenser pour remplacer sa collaboration personnelle à la production par le travail d'un représentant. » (53)

§ 6. — *Th. N. Carver* admet que le revenu de l'entrepreneur peut contenir un intérêt et un salaire, mais il réserve le nom de profit aux gains qui résultent de la *supériorité commerciale* de l'entrepreneur. Elle peut se manifester vis-à-vis des agents de la production, dont le prix d'emploi est le plus souvent inférieur à la productivité marginale, ou à l'égard du consommateur qui est

(53) Op. cité, éd. citée, p. 10.

trompé par toute une série de moyens, depuis la simple réclame jusqu'à la fraude proprement dite. (54)

De l'examen des principales théories de l'exploitation on peut tirer deux remarques générales. La première, c'est que tous les auteurs passés en revue se sont heurtés au problème de la définition du profit sans le résoudre avec une clarté suffisante. Ils se sont préoccupés de l'apparition et des modalités du revenu du capitaliste, mais ils ne l'ont pas soumis à une analyse assez pénétrante pour que l'on sache toujours avec précision si c'est ce revenu tout entier qu'ils appellent profit, ou une part de ce revenu et, dans ce cas, laquelle.

La seconde remarque, c'est que l'effort de la théorie et de la doctrine a singulièrement élargi la notion d'exploitation, et cela dans deux sens très différents. Il est apparu que tous les agents de la production sans exception : propriétaire-foncier, capitaliste, travailleur, pouvaient, de pair avec le consommateur, être les victimes de l'entrepreneur moderne. Et d'autre part, cette exploitation peut trouver son origine non seulement dans le fait de la détention des capitaux et des instruments de production, mais encore dans toute situation de monopole quels que soient sa forme et son degré.

Les problèmes que posent l'ensemble des théories que nous venons de résumer se ramènent donc à deux :

1° Le revenu de l'entreprise contient-il un quantum d'exploitation et comment la position de l'entrepreneur lui fournit-elle l'occasion de s'approprier ce quantum ?

2° L'appropriation de ce quantum est-elle un fait d'exception, ou constitue-t-elle au contraire une conséquence inévitable du fonctionnement de la société capitaliste ?

(54) *La répartition des richesses*. Th. N. Cawer. B. int. d'E. P. Paris, 1912, cf. ch. VII, Le Profit ; voir les développements relatifs à l'assomption et la réduction du risque

CONCLUSIONS DU 1^{er} LIVRE

§ 1. — En réaction contre la soif de gain qui caractérise l'époque, deux éléments modérateurs sont apparus, d'inspirations très différentes, qui ne relèvent, ni de la théorie, ni même de la doctrine économique au sens strict (si l'on y voit un ensemble *cohérent et méthodique* de jugements de valeur et de règles d'action), mais qui, à cause de leur importance pratique, comme de leur originalité souvent réelle, ne doivent pas être passés sous silence, à la fin de l'enquête sur le profit, dont nous achevons l'exposé.

D'un côté c'est la *pensée religieuse* : il était naturel qu'elle s'occupât du profit à cause des rapports qu'il peut avoir avec la conception des fins de la vie humaine et aussi de ceux qu'il soutient avec la morale (moyens d'acquisition et utilisation des richesses). Nous nous bornerons — puisqu'il faut se borner — à l'examen rapide du catholicisme et du protestantisme sociaux, qui, du reste, sont les deux religions dominantes dans la nation française et même dans le groupe européen.

D'autre part, c'est la *pensée des producteurs*. Dans un tout autre domaine, avec des arguments très éloignés de ceux que proposent les morales confessionnelles, les

grands capitaines d'industrie dégagent une *éthique de la production*. Quand, dans le monde des affaires, on dépasse un certain niveau, on s'aperçoit que la mentalité parfois mesquine du petit commerçant ou de l'industriel sans envergure disparaît pour faire place à un sens plus averti des réalités sociales. Qu'ils le doivent à la culture rendue nécessaire par l'ampleur démesurée de leur tâche, au sentiment de leur responsabilité dans le maniement des gens et des choses, à cette sorte de désintéressement que suscite la libre disposition d'immenses sommes d'argent, les *captains of industry* prennent conscience du rôle qu'ils ont à jouer et mettent au second plan la recherche du profit.

Dans la littérature, qui est l'expression de ces tendances, s'affirment deux conceptions générales :

1° L'industrie est considérée comme une *fonction* et même comme la plus utile des fonctions modernes. C'est d'elle que dépend, non seulement la satisfaction des besoins sociaux actuels, mais encore tout progrès économique véritable.

2° L'entreprise, de plus en plus, fait figure d'*organisme autonome*. Elle a un nom ; elle passe par des périodes de croissance, de maturité, de déclin ; elle est soumise à des alternatives de santé et de maladie : en un mot elle prend — et pour l'entrepreneur le premier — un intérêt propre, indépendamment de toute idée de gain, comme un être économique dont il convient de diriger et de surveiller la vie. A cette autonomie de l'organisme-entreprise se superpose l'idée de la solidarité étroite qui unit les travailleurs manuels et la direction.

Ces notions se préciseront davantage dans la pensée de chacun des grands entrepreneurs que nous avons

choisis comme types représentatifs de cette conception sociale de la production.

§ 2. — a) Dans la doctrine catholique sociale, qui se rattache aux constructions des canonistes et des théologiens médiévaux, les aperçus sur le juste profit s'intègrent à un ensemble : devoirs du capital, juste prix, justice dans les contrats, propriété, moralité professionnelle, etc... et se composent autour d'une critique de l'état actuel des choses préparant un essai de construction.

Les relations économiques, dans le monde contemporain, sont troublées par l'*injustice usuraire*. Selon l'enseignement de l'école, ce terme d'usure doit être pris dans un sens très large : il désigne toute exploitation d'autrui « sous le voile du contrat ». L'achat-vente comme toute opération contractuelle peut donner lieu à une injustice. Le bénéfice illicite ou exagéré est même une des formes les plus criantes de spoliation tolérée par le pouvoir public.

Le profit purement *spéculatif*, c'est-à-dire qui ne repose pas sur un échange effectif de marchandises, est considéré par les catholiques sociaux avec défiance. La spéculation n'est pas en elle-même condamnée, mais elle entraîne les pires abus. Au profit de spéculation il faut opposer le profit professionnel, perçu comme la rémunération de services sociaux, dans le cadre d'une profession organisée. Aux profits spéculatifs se rattachent les profits occasionnels, obtenus par les innombrables courtiers et intermédiaires inutiles qui encombrement les marchés et faussent les cours.

Aussi bien le profit n'est pas inattaquable du seul fait qu'il est *conventionnel*. Contrairement à ce que pensent

les libéraux, le contrat *per se* ne justifie rien. Par là les catholiques sociaux rejoignent les coopérateurs. Ils estiment que, le plus souvent, les conventions ne sont pas passées d'égal à égal et que de très nombreux monopoles de fait viennent rompre l'équivalence naturelle des prestations.

Puisque le profit spéculatif contient le plus souvent un injuste prélèvement et puisque le profit conventionnel est lui-même sujet à caution, comment déterminerons-nous le juste profit ? Sur son existence tous les catholiques sociaux sont d'accord. Sur sa définition et les procédés qu'il convient d'employer pour le fixer en fait, il y a divergence.

Deux idées maîtresses se dégagent : le profit est légitimé, tantôt comme la contrepartie d'un *coût*, tantôt comme l'expression d'une *valeur*.

Pour un très grand nombre d'auteurs, tout d'abord, il se justifie, parce que et dans la mesure où il est la compensation d'un travail dépensé et d'un risque couru : c'est même la raison pour laquelle ce revenu est si souvent injuste dans les conjonctures économiques actuelles. Le travail s'efface de plus en plus : le capital tend à être considéré comme ayant une rentabilité propre. La scission du capitaliste et de l'entrepreneur n'est pas vue d'un œil favorable par les catholiques sociaux : pour eux, l'individu qui prête son argent et touche des dividendes n'est pas un agent économique au plein sens du mot. D'autre part, le risque s'atténue. La responsabilité dont le sens s'affaiblit dans la conscience publique, est sanctionnée avec moins de rigueur par la législation (forme des sociétés anonymes, sociétés à responsabilité limitée, régimes adoucis de faillite, liquidation judiciaire et règlement transactionnel). Certains catholiques sociaux ne

sont pas éloignés de penser qu'une responsabilité rigoureuse du chef d'entreprise est la condition indispensable de la sécurité dans les transactions commerciales et de la prudence dans la conduite d'une affaire. Le groupe du Nord des catholiques sociaux donne une formule relativement nette : peut être considérée comme injustice usuraire toute manœuvre qui « consiste à tirer d'une chose improductive un profit sans y avoir mis aucun travail, ni aucun frais, ni aucun risque. » (1) La rémunération du travail est du reste conçue d'une façon compréhensive et une place d'honneur est réservée au travail intellectuel. (2)

Lès auteurs que nous étudions manifestent une vive défiance à l'égard du désir comme principe de la valeur et s'efforcent de dégager une conception objective de celle-ci. Parfois, on trouve, sous leur plume, l'expression de valeur intrinsèque : « Le juste prix... dépend de la *valeur intrinsèque* de l'objet jeté sur le marché. » (3) Comme bien on pense, la notion est plus difficile à élucider que le mot à écrire : la définition se construit tant bien que mal sur l'idée d'une rémunération équivalente au travail nécessaire pour reproduire l'objet et aussi sur l'« excellence de ses propriétés naturelles » ! Quoi qu'il en soit et en dépit des imprécisions de la forme, on voit que l'élément contre quoi les catholiques sociaux s'insurgent, c'est le caprice individuel comme base de la

(1) *Semaine Sociale de France*. Toulouse, 1921, Compte rendu p. 41.

(2) Même référence, p. 43 : « Une fois le salaire minimum payé, les bénéfices doivent donc être partagés entre les facteurs de la production d'après leur importance. *Le capital vient en dernier* mais le *facteur intelligence étant le plus essentiel*, l'organisateur ou l'entrepreneur vient en premier lieu ». Cours de M. J. Terrel.

(3) Même référence, p. 46, cours de M. J. Terrel.

valeur des biens. Outre ces tendances à une conception objective de la valeur, la même direction de pensée se manifeste dans la théorie de l'*estimation commune*. Elle est un critérium, en même temps qu'un procédé de calcul du bénéfice légitime. L'individu pris isolément fixe son profit selon son intérêt personnel, ou du moins, livré à ses seules forces, il risque, même de bonne foi, de se tromper. Le groupe, par contre, réunit des informations, balance des intérêts, de sorte que sa décision risque moins de violer les exigences de la justice. Cette décision peut émaner soit de la société en général, sous formes d'usages ou de coutumes professionnelles, à condition qu'ils ne soient pas faussés comme dans les périodes de troubles, soit des acheteurs dont l'éducation serait faite par les « Légions sociales d'acheteurs » et dont les efforts seraient coordonnés dans des « Commissions du coût de la vie » et des « Conseils de consommateurs ». Parfois les deux idées de coût-travail et de valeur courante se combinent : la première comme limite inférieure, la seconde comme limite supérieure du prix équitable des produits.

Quant à la réalisation du juste profit, le catholicisme social l'attend d'abord de l'éducation des consciences individuelles, ensuite de la contrainte collective des groupes et spécialement des groupes professionnels, enfin de l'intervention de l'Etat lui-même, qui agit soit par des législations de circonstance, soit en luttant contre les monopoles. Parfois même, les protagonistes officiels de la doctrine vont très loin : témoin le manifeste suivant des évêques catholiques des Etats-Unis, publié en leur nom par le « National War Council » : « Les propriétaires du monopole d'un service public devraient être obligés par la loi, de se contenter d'une honnête

remise sur leurs placements actuels : c'est un principe qui a été admis par les cours, les législations et l'opinion publique. Ce principe devrait être appliqué aussi dans *toutes les entreprises sujettes à la concurrence*, avec cette particularité que quelque chose de plus qu'un taux moyen serait alloué aux hommes qui feraient montre d'une capacité exceptionnelle. Cependant la bonne politique publique, aussi bien que l'équité, demande que ces hommes d'affaires exceptionnels partagent les fruits de leurs capacités avec le consommateur, sous la forme d'un abaissement de prix. L'homme qui utilise son habileté à produire à meilleur compte que son concurrent, dans le dessein d'exiger du public un prix aussi élevé pour son produit que le prix nécessaire pour l'homme d'affaires moins bien doué est une menace plutôt qu'un avantage pour le bénéfice de l'industrie et de la société. » (4)

Pour achever de donner une idée de la doctrine que nous résumons ici, en matière de profit, nous publions les quelques pages dans lesquelles un des plus illustres représentants du catholicisme social, en Belgique, *M. Defourny* (5) a bien voulu résumer pour nous l'essentiel de son enseignement. On y verra, coordonnées en un ensemble assez fortement inspiré de thomisme, les principales assertions précédemment indiquées.

« Le profit est la rémunération de l'entrepreneur. L'entrepreneur, individu ou collectivité est propriétaire de l'exploitation : il en assume les risques et la dirige soit par lui-même, soit par mandataire.

Le profit apparaît :

(4) *Semaine sociale de France*. Toulouse, 1921, C. R., p. 151.

(5) Doyen de la Faculté libre de droit de Louvain; réponse à notre enquête.

1° Comme un *revenu du travail*. L'entrepreneur dirige lui-même, ou choisit ceux qui dirigeront à sa place et sous sa haute surveillance. La partie des fruits qui résulte de cette *industria*. (St T. IIa IIae, 9. 78, a, III, c. a, III) revient à l'entrepreneur.

2° Comme un *revenu de la propriété*. L'entrepreneur reste propriétaire de la *mise* qu'il apporte dans une affaire, que cette mise soit une terre, une usine, un outillage, un fonds de commerce ou une somme d'argent. Les fruits découlent et du travail et de la mise. La partie des fruits qui provient de la mise de l'entrepreneur appartient à celui-ci comme issue de *sa chose*. Il ne sert à rien d'objecter que l'entrepreneur moderne n'apporte pas dans l'affaire des bâtiments, de l'outillage, des *res frugiferae*, mais presque toujours de l'argent, *res consumptibilis primo usu*, improductif par nature. Cette distinction, utile dans la question du prêt à intérêt, n'est pas ici pertinente. Car, dans le contrat d'entreprise, contrairement à ce qui a lieu dans le prêt, l'entrepreneur n'aliène pas, ne vend pas son argent. Il en reste maître et les gains comme les pertes qui résultent de son emploi lui sont portés en compte. « *Ille qui mutuat pecuniam transfert dominium pecuniæ in eum cui mutuat; unde ille cui mutuatur sub suo periculo tenet eam; et tenetur eam restituere integre; unde non debet amplius exigere ille qui mutuavit: sed qui committit pecuniam suam vel mercatori, vel artifice, per modum societatis cujusdam, non transfert dominium pecuniæ suae in illum sed remuneret ejus; ita quod cum periculo ipsius mercator de ea negotiatur, vel artifex operatur; et ideo sic licite potest partem lucri inde provenientis expetere tamquam ex re sua* (St. Th. IIa, IIae, q. 78, art. II, ad. V). »

« 3° Comme une *prime d'assurance*. L'entrepreneur

supporte seul les risques et périls: il exonère de toute responsabilité les autres coopérateurs de l'exploitation (salariés, prêteurs, propriétaires fonciers). Une partie du profit compense l'insécurité de cette situation et couvre les déficits des exercices malheureux. On peut la considérer comme payée par les prêteurs, les salariés et les propriétaires fonciers en échange de la garantie de sécurité qu'ils obtiennent de l'entrepreneur. »

Nulle trace de cette dernière argumentation, en faveur du profit, dans saint Thomas : celui-ci paraît même la repousser. Dans sa théorie du prêt à intérêt il n'admet pas la compensation pécuniaire d'un dommage *éventuel*. Seul le dommage réellement subi par le prêteur donne ouverture à la perception licite d'un intérêt. « *Recompensationem vero damni quod consideratur in hoc quod de pecunia non lucratur, non potest in factum deducere : quia non debet vendere id quod nondum habet et potest impediri multipliciter ab habendo* » (St Th., IIa IIae, q. 78, art. II, ad. I). Mais quand il y eut des prêteurs professionnels, ceux-ci soutinrent que le dommage incertain vis-à-vis de chacun des emprunteurs en particulier, était certain par rapport à leur ensemble. Normalement, vu l'imperfection humaine et l'instabilité des affaires, sur un grand nombre de prêts, le dixième, ou le vingtième, etc., des sommes empruntées ne sera pas remboursé. L'intérêt stipulé dans de pareilles conditions couvre un dommage certain; et en vertu du principe thomiste, il est légitime. La théorie économique dans son évolution postérieure au XIII^e siècle a admis cette façon de voir et a fait du *periculum sortis* un titre extrinsèque d'intérêt. Si le *periculum sortis* dans le cas du prêteur est une cause licite d'intérêt, à fortiori est-il une

cause licite de profit dans le cas de l'entrepreneur: les capitaux de l'entrepreneur sont bien plus exposés que ceux du prêteur. Le profit comprend une prime d'assurance contre les risques courus.

La théorie de la légitimité du profit, dans son ensemble et sous cette forme, n'est pas exposée par saint Thomas (la question n'avait pas, à son époque, l'importance qu'elle revêt aujourd'hui). Mais elle se déduit des principes thomistes avec une aisance relative.

Sur la quotité du profit, il n'y a pas de règle positive à formuler. Le profit est ce qui reste des fruits de l'entreprise après que l'entrepreneur s'est dégagé de ses obligations vis-à-vis des salariés, des prêteurs et des propriétaires fonciers, qu'il a exonérés des risques de l'exploitation.

Toutefois, il faut noter que les taux de salaire, d'intérêt et de fermage stipulés par les conventions pourraient être injustes: ces taux sont régis par des règles de droit naturel que les contrats doivent respecter. Le profit licite est donc la part des fruits de l'entreprise qui reste, après que l'entrepreneur a versé à ses collaborateurs forfaitaires des rémunérations conformes, à la fois, aux exigences du droit naturel et à celles des conventions passées. Cette règle négative observée, le profit peut atteindre n'importe quel montant, sans qu'on puisse, à son endroit, parler d'usure ou de bénéfice illicite. Un maximum de profit est, par essence, chose inintelligible: il en est de même d'un maximum de perte.

Le profit est normalement plus élevé que l'intérêt: il est un revenu du travail, un revenu du capital et une prime d'assurance. L'intérêt ne correspond à aucun travail et la prime d'assurance qu'il comporte est inférieure à celle comprise dans le profit: les risques de l'entrepre-

neur sont plus forts que les risques du prêteur. L'intérêt est lui-même normalement supérieur au fermage: le propriétaire foncier ne court aucun risque de perdre son bien: ici, il n'y a plus ni travail à rémunérer, ni risque à compenser. Le fait coïncide d'ailleurs avec le droit: le capital foncier rapporte généralement moins que le capital prêté, et celui-ci moins que le capital d'entreprise. Quant au taux de salaire, il y a un juste minimum en dessous duquel il ne peut descendre et, au besoin, il faudra, pour payer ce minimum, sacrifier tous les autres revenus en commençant, bien entendu, par le profit. »

Telle est la doctrine catholique sociale. C'est le terme de doctrine qu'on peut employer, car il s'agit d'un ensemble de jugements de valeur et de préceptes d'actions beaucoup plus que d'analyses économiques poursuivies selon une méthode descriptive. Elle apparaît, en face de l'individualisme sans mesure qui est trop souvent la caractéristique des classes possédantes, comme une protestation au nom de l'idée théiste et des intérêts du groupe. Nous allons voir que c'est à des conclusions très voisines qu'atteint la pensée sociale protestante, en matière de profit.

b). Le protestantisme tout entier s'approprierait, sans doute volontiers, le mot de Ch. Gide, selon lequel le profit est, par excellence, le « péché social » (6). Le document de base, en cette matière, est le *Message à la chrétienté* de la conférence universelle du christianisme pratique de Stockholm (octobre-novembre 1925). Le principe, forcément très général et assez vague qui a été retenu, est identique à celui qui inspire le catholicisme social. « *L'acquisition du gain sans travail ou service cor-*

(6) *La lutte pour le profit*. Leçon d'ouverture au cours sur la coopération au Collège de France.

respondant, surtout quand elle est obtenue par la spéculation malsaine et ruineuse pour la vie économique, doit être condamnée » (7). Et encore: « Le régime économique ne doit pas être fondé sur l'unique recherche du profit particulier, mais sur la préoccupation de l'intérêt général » (8).

Ces indications d'ensemble se précisent soit dans le système personnel des différents penseurs protestants, soit dans les vœux émis par les associations à objet particulier.

M. E. Gounelle (9) voit, dans le problème du profit, que pose avec acuité, comme les autres problèmes capitalistes, le régime économique-juridique en même temps que le conflit des doctrines, « le cœur même de la question sociale ». Sans doute, le profit remplit des fonctions d'une utilité incontestable: il stimule l'esprit d'entreprise, constitue la source principale de l'épargne, etc., mais il est très loin, sous sa forme actuelle, de réaliser la juste rétribution des services rendus.

M. Rauschenbusch l'a dit dans une formule saisissante: « Le profit se dresse contre la vie » (10), et il explique: « Le profit de quelques-uns est l'ennemi de la vie du grand nombre. Le règne de Dieu ne viendra que lorsque le profit de tous subviendra à la vie de tous ».

Ainsi, les idées générales dégagées par la doctrine protestante sont très voisines des conclusions du catholicisme social: 1° dans la mesure où il est, la rémunéra-

(7) Rapport de la commission I, p. 986 et s., in: *Le Christianisme social*.

(8) Id. p. 861. 2.

(9) *Le Christianisme social*, juillet-août 1925, rapport présenté à la conférence chrétienne universelle, p. 630 et sq.

(10) *La situation tragique du riche*, p. 18 et 26.

tion d'un *travail* ou, plus généralement, d'un *service* social, le profit résiste à la critique; 2° mais, par sa forme même, il est dangereux, en favorisant l'esprit de gain sans mesure et en fournissant l'occasion de spoliations multiples. Les moyens préconisés pour parer à ces inconvénients sont le développement de la coopération et l'éducation morale. Le protestantisme insiste beaucoup sur l'idée de fonction sociale, et estime que, pour l'homme d'affaires conscient de ses devoirs, le mobile de service doit être substitué au mobile du gain.

Ce point de vue est exposé dans le manifeste d'un groupe d'industriels et de commerçants, membres de la *Société de culture morale* de New-York (11). Ils affirment que le mobile du gain est l'origine de tous les maux sociaux dont souffrent les sociétés contemporaines. Au point de vue moral, placer le désir de profit avant le souci d'exercer en conscience, une profession et de rendre à la société les services qu'elle attend de nous, c'est renverser l'ordre des choses. Or, on constate que l'homme d'affaires aujourd'hui est apprécié beaucoup plus d'après la somme qu'il gagne, l'argent qu'il « fait », que d'après sa capacité technique et sa conscience professionnelle. Au point de vue pratique, c'est le mobile du gain qui cause la résistance aux lois sociales, les prix exagérés, les luttes de classe et même les guerres nationales. L'originalité de ces chefs d'entreprise, formés par les réalités pratiques et positives, est donc d'assigner aux déséquilibres dont souffre notre société une origine psychologique. Des puissances spirituelles ils attendent la rénovation. C'est ce qui résulte de la conclusion de leur manifeste. « L'homme d'affaires peut abjurer le mauvais

(11) Dr F. Adler. *Le Christianisme social*, février-mars 1923, p. 212 et sq.

mobile, le mobile du gain..., quelque considérable que soit son revenu, il peut, de son plein gré, se fixer un traitement » (12).

Nous n'avons pas ici à nous prononcer sur l'efficacité de semblables principes: il convenait cependant de les indiquer, comme une double réaction contre le matérialisme et les préoccupations de gain immédiat qui inspirent si souvent, sous une forme plus ou moins avouée, les programmes d'action du socialisme révolutionnaire comme ceux des capitalistes libéraux.

§ 2. — L'examen de l'opinion des chefs d'entreprise protestants conduit naturellement, des conceptions religieuses, à ce que l'on pourrait appeler *l'éthique des producteurs*.

W. Rathenau (13) appuie sur une analyse rigoureuse une mystique de la production. Ses idées, en ce qui concerne le profit, participent de l'originalité générale de son œuvre. La source actuelle des fortunes n'est, selon lui, ni le travail ni le jeu, mais le monopole. Satisfaire un besoin social dans des conditions de libre concurrence imparfaite, voilà le moyen le plus répandu et le plus sûr d'obtenir des revenus considérables. Mais il ne faut pas céder à la tentation de condamnations trop hâtives. La rente — Rathenau emploie ce terme ambigu pour désigner le revenu d'un capital entrepris — est une nécessité économique: elle assure la sélection dans les placements et la circulation des capitaux; de plus, elle est socialisée, c'est-à-dire employée à des buts productifs. La vraie source du mal n'est pas dans l'existence de ce

(12) Même référence, p. 217.

(13) *Zur Kritik der Zeit*, 1912; *Zur Mechanik des Geistes; Von Kommenden Dingen*, 1917. Cf. un résumé des idées de W. Rathenau, dans W. Rathenau, G. Raphaël, Payot, 1919.

revenu capitaliste, mais dans sa répartition et l'usage qu'on en fait. L'intervention est donc nécessaire, en vue d'une moindre inégalité des revenus: elle se réalisera par un contrôle actif sur les bilans, une lutte serrée contre les monopoles et une surveillance étroite exercée sur le petit commerce, qui souvent majore avec exagération les marchandises dont il fait trafic. Du reste, il y a déjà dans l'état économico-social actuel un élément qui favorise cette intervention législative. L'entreprise moderne tend, en effet, à acquérir une personnalité propre et une existence objective: elle se dégage de l'individu qui la dirige; et ainsi s'opère une scission de plus en plus profonde entre la fonction sociale et le lucre individuel.

On retrouverait des idées analogues dans les écrits d'un grand nombre de chefs d'entreprise américains: aussi bien, ce sont celles que *H. Ford* a développées dans tous ses travaux et mis en œuvre au cours de sa fabuleuse carrière (14). « Cherchez à donner du service avant de recevoir du profit », telle est sa formule essentielle. De là, trois conséquences: 1° il faut chercher les véritables besoins du consommateur, et non flatter son caprice ou même le susciter par des modes successives dans la fabrication, qui n'ont pas d'autre but que d'augmenter le bénéfice. *L'entrepreneur est un éducateur social*; 2° il faut s'efforcer, par d'incessantes recherches scientifiques et techniques, d'améliorer le prix de revient et d'augmenter le rendement; 3° il faut exclure les financiers de l'entreprise qui doit elle-même pourvoir à ses propres besoins de capitaux. Le prêteur est l'ennemi le plus redoutable, à la fois de l'entrepreneur auquel il impose des conditions onéreuses, et du consommateur,

(14) *Ma méthode pour gagner de l'argent*. H. Ford, System de New-York, mars 1922; et *Ma vie et mon œuvre*, Payot, 1925.

car en grevant le prix de revient d'arrérâges fixes et souvent fort élevés, il contraint à maintenir très haut le prix de vente.

Ces quelques indications suffisent à marquer que les préoccupations d'intérêt général hantent la conscience des chefs de la production. La même notion de fonction, mise en vedette par le catholicisme et le protestantisme sociaux, inspire leurs constructions théoriques et surtout leurs réalisations.

§ 3. — Nous pouvons maintenant prendre une vue d'ensemble des rapports qui unissent les différents groupes de théories que nous avons formés. La classification faite, il importe de marquer les points de contact qui existent entre les catégories distinguées et de rétablir, de l'une à l'autre, la continuité.

1° Nous avons vu que chaque système est caractérisé par son idée dominante, mais qu'il contient, le plus souvent, à titre accessoire, les idées centrales des autres théories.

2° D'autre part, il y a des *groupes intermédiaires* proprement dits qu'il est impossible de ranger sous l'une des rubriques que nous avons retenues. On y considère le profit comme un revenu complexe, composé d'éléments dont aucun n'a une supériorité marquée sur les autres.

a) Revenu du capital et revenu du travail.

Ainsi pensent un certain nombre d'auteurs anciens, de langues française et allemande.

Molinari (15) range bien l'étude du profit sous le titre général: la part du capital; mais il s'empresse d'ajouter qu'il s'agit d'un capital valeurs-mobilières aussi bien que

(15) *Cours d'Economie politique*. Paris, Guillaumin, 1863, II^e Partie, 10^e leçon, p. 250 et sq.

d'un capital valeurs-personnelles. Sous l'une et l'autre formes, le profit obéit aux lois de l'offre et de la demande.

Quant aux économistes allemands, ils se sont trouvés en présence des deux systèmes : anglais (*profits of capital*) et français (rémunération du travail de l'entrepreneur) et beaucoup se sont bornés à juxtaposer les deux points de vue sans en tenter une synthèse originale et sans même s'apercevoir parfois qu'ils rapprochaient des éléments contradictoires (16).

Jacob (17) pense que le profit peut être considéré à la fois comme un salaire pour la peine et le risque, et comme la rémunération du capital. Il y aurait, dans le revenu de l'entrepreneur : 1° un *Kapitalgewinn* ; 2° un *Unternehmergewinn* proprement dit. Il indique, en passant, que le premier de ces deux éléments résulte de ce fait que le travail de l'ouvrier dégage une valeur supérieure au salaire.

Nebenius (18) subit à la fois l'influence de Say et celle de Ricardo. A l'économiste français, il emprunte sa conception de l'industrie, l'idée que l'*Unternehmergewinn* est régi par les mêmes lois que le salaire, enfin la notion des fonds productifs et de leurs services. Mais à l'ensemble de ces vues, il ne craint pas de juxtaposer la théorie de Ricardo et de Malthus. Il en résulte un manque complet de clarté : deux parties semblent être distinguées dans

(16) Cela est exposé assez longuement dans l'ouvrage de J. Pierstorff : *Die Lehre vom Unternehmergewinn* (dogmengeschichtlich und kritisch dargestellt v.). Berlin. Weidmannsche Buchhandlung, 1875, cf. p. 100 et sq. Les anciens économistes allemands que nous mentionnons ici sont étudiés d'après Pierstorff : leur importance est du reste secondaire.

(17) *Grundsätze der Nationalökonomie*, 3. A. Halle, 1825.

(18) *Ueber die Natur und die Ursachen des öffentlichen Kredits*, 2. A. Karlsruhe und Baden, 1829. K. 2.

le revenu de l'entrepreneur: 1° *Industriegewinn*; 2° *Kapitalgewinn*, mais Nebenius donne la place prépondérante tantôt à l'une, tantôt à l'autre.

Rau (19) suit les traces de l'école française sans en adopter, cependant, les conclusions. Le *Gewerbsverdienst* est ce qui reste après déduction des frais (*Gewerbskosten*). Il n'est assimilable ni au salaire ni à l'intérêt, mais résulte de l'union étroite entre le capital et le travail.

Parmi les auteurs les plus récents et les plus importants, qui voient dans le profit un revenu composite, nous citerons MM. Truchy et Ansiaux.

Le premier (20) est très explicite: « Le profit n'est rien de plus que la *somme de deux revenus*, un revenu du travail et un revenu du capital ».

Le second a des vues plus nuancées (21): « Le profit, écrit-il, est un revenu complexe qui en englobe d'autres sinon toujours du moins fréquemment: c'est surtout le cas pour l'intérêt ». C'est un « prix global » (22) payé par le consommateur, pour un ensemble de services « comprenant tantôt l'organisation, la direction et l'usage du capital, tantôt l'organisation et l'usage, tantôt ce dernier élément seul (23).

(19) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 7. A. Leipzig u. Heidelberg, 1863.

(20) *Cours d'E. P.*, 1921, t. II, Ch. IV, Section I, p. 210.

(21) Réponse à notre enquête en date du 6 mars 1926. Nous saisissons l'occasion de remercier de nouveau M. le P^r Ansiaux des renseignements qu'il a bien voulu nous donner.

(22) *Traité d'E. P.*, 1923, t. II, Ch. XXVII, p. 469 et sq.

(23) M. Ansiaux, tout en voyant dans le profit un revenu autonome, considère qu'il est extrêmement voisin de la rente. Cf. son traité ch. XXVII, p. 468. Il nous écrit à ce sujet: « Je sais que, d'après plus d'un auteur, il y aurait lieu de distinguer un profit proprement dit du surprofit qui s'opposerait alors à l'intérêt et au salaire. Se séparerait-il nettement de la rente, même en ce

b) *Revenu du travail et rémunération du risque.*

Un économiste allemand ancien, *Eiselen* (24), distingue deux notions : 1° le *Gewerbsverdienst* : c'est le revenu brut de l'entreprise, la recette (*Einnahme*), l'ensemble de ce que touchent les travailleurs, les entrepreneurs et les capitalistes; 2° la rémunération proprement dite de l'entrepreneur qui comprend: a) la rémunération de son activité; b) une compensation pour le risque ou danger de perte.

Ce sont les mêmes conclusions qu'adopte dans un manuel élémentaire récent (25). *A. Labriola*. Le gain propre de l'entrepreneur (*guadagno dell' imprenditore*) s'oppose aux gains globaux (*guadagni complessivi*). Le premier comprend le salaire de direction et la compensation du risque; le second englobe, en outre, la part du propriétaire du capital (*interesse*).

dernier cas ? Tout dépend de la définition que l'on donne de la rente. Si l'on n'envisage comme telle que le revenu différentiel des terres supermarginales, la distinction de la rente et du profit s'impose. Mais il en est autrement si la rente est considérée comme la rémunération de tous éléments de monopole ou de quasi-monopole. Il ne resterait guère, pour distinguer le profit de la rente, que la prime de risque qui s'incorpore dans le premier, sans être à proprement parler la rémunération d'un avantage n'appartenant point à tous les concurrents. Encore pourrait-on, dans un sens très étendu y voir la récompense de cet élément de monopole qu'est l'audace. »

(24) *Die Lehre von der Volkswirtschaft*, Halle, 1843.

(25) *Manuale di Economia politica*, Napoli, 1919. *A. Labriola*, L. II, Ch. IV. L'auteur explique la fonction de l'entrepreneur par l'existence des antagonismes capitalistes : 1° antagonisme entre travailleur et capitaliste, qui nécessite un contrôle étroit exercé sur l'activité du travailleur; 2° antagonisme entre capitalistes et entrepreneurs, qui conduit à une rigoureuse comptabilité; 3° antagonisme entre entrepreneurs ou concurrence qui aboutit à la lutte pour la recherche de la clientèle. A rapprocher de la théorie de *E. Lorini*, L. I, Ch. VI, Section III.

Enfin, l'enseignement technique français ou étranger se rattache volontiers à ces vues.

M. S. Fiorese, par exemple (26), voit dans le profit la triple rémunération pour le travail technique, les risques et le capital propre de l'entrepreneur.

3° La *continuité*, qui se vérifie dans les différents systèmes et entre eux, outre la présence des groupes intermédiaires, dont nous venons de donner quelques exemples, se manifeste encore, à un autre point de vue : par la confusion constante de la description et de l'appréciation, du point de vue théorique et du point de vue doctrinal (27). La part des constructions tendancieuses en matière de profit est immense, qu'elle ait des fins de critique ou d'apologétique. Mais il faut noter objectivement que, du côté de la défense, les plaidoyers sont trop souvent sans profondeurs et que le dithyrambe y supplée l'analyse approfondie. A nos yeux, les théories socialistes ont un mérite éminent : celui de *faire penser*. L'idée de plus-value et celle de prélèvement, par exemple, conservent une valeur explicative certaine. Ce que leurs protagonistes ont malheureusement imparfaitement donné, c'est : 1° la démonstration scientifique du fait, qu'ils admettaient le plus souvent comme prémisse ; 2° la mesure et les circonstances dans lesquelles se réalisent le fait

(26) Directeur du R. I. S. di scienze econ. e. com. de Bari. Nous remercions M. Fiorese des indications qu'il nous a données.

(27) Pour faire l'application complète de cette motion de *continuité* (Cf. Marshall, *Principes*, Préface) à l'exposé historique de la pensée économique en matière de profit, il faudrait étudier successivement : 1° les relations des théories entre elles ; 2° les relations des théories avec les faits ; 3° les relations du point de vue théorique et du point de vue doctrinal. Nous nous sommes bornés à esquisser la première et la troisième de ces études.

de la plus-value ou du prélèvement. L'enseignement général à tirer de ce livre premier est donc la nécessité de séparer avec soin, dans une recherche positive, le point de vue descriptif et le point de vue de l'appréciation.

LIVRE II

Les Termes actuels du Problème

TITRE PREMIER

Le Problème d'Observation

Notre but ici est d'indiquer dans quel sens et par quel moyen peut être conduite l'observation de ce phénomène concret qu'est le « revenu de l'entreprise ».

L'observation du revenu de l'entreprise, en lui-même, et dans ses rapports avec d'autres éléments, soit internes (exemple: capital investi), soit externes (exemple: mouvement des prix), se heurte à de nombreuses difficultés, qui s'expliquent par des raisons économiques et extra-économiques. Le revenu de l'entreprise, en effet, est un revenu à caractère *résiduel*, qui s'exprime par la différence entre deux valeurs: coût et prix, et pratiquement par le solde de deux comptes: doit et avoir. De plus, c'est un revenu que la pratique considère très généralement comme annuel, mais qui, en fait, est une continuité: d'une année à l'autre, il varie beaucoup jusqu'à

devenir parfois négatif. Il en résulte que celui-là même qui perçoit un revenu a parfois la peine la plus grande à le connaître avec exactitude. Du reste, tel qu'il ressort d'une comptabilité même rigoureusement tenue et supposée sincère, le chiffre des bénéfices nets ne délimite que très approximativement le revenu *réel* de l'entreprise. Pour que ce revenu *réel* soit indiqué dans les écritures, il faudrait supposer que l'amortissement comptable correspondît exactement à l'amortissement effectivement nécessaire, que l'intégralité des sommes classées comme réserves fût effectivement employée, etc.

De plus, même quand il connaît d'une façon à peu près exacte le revenu de son entreprise, l'entrepreneur n'est nullement disposé à en faire connaître le montant. Il craint, à la fois, les concurrents, les salariés et le fisc. Les nécessités du bluff commercial, l'obligation d'échapper aux réclamations des travailleurs et l'hostilité du monde des affaires de plus en plus marquée à l'égard des investigations fiscales, jouent parfois en sens contraire, mais poussent, toutes, le commerçant et l'industriel à une extrême discrétion, sur le chapitre de sa comptabilité. Avant la guerre, on signalait pourtant, sur ce point, quelques progrès. *M. Ottolenghi* (1), en relevant les enquêtes poursuivies sur notre sujet, note que « le cas n'était pas rare aux Etats-Unis d'entrepreneurs qui donnent communication de leurs livres commerciaux, jadis impénétrables, aux secrétaires mêmes des *Trade-Unions* chargés de quelque enquête ». Que s'est-il produit, depuis cette époque, et les industriels américains ont-ils fait en-

(1) *I Profitti industriali*, 1907, p. 2. Dans tout ce premier titre : le Problème d'observation, nous utilisons, en le suivant de près, cet ouvrage du Professeur Ottolenghi et notamment Parte Prima : la *rilevazione statistica dei profitti industriali*, sauf pour la deuxième section du ch. I : Les Bilans.

core des progrès dans la voie de la confiance? Nous ne le pensons pas. Mais ce qui est sûr, c'est que, pour le groupe européen, toute investigation (autre que la fiscale) est aujourd'hui à peu près impossible touchant le revenu de l'entreprise. Les charges de la fiscalité, en France notamment, sont très lourdes au monde des affaires; et il répugne plus que jamais à donner des renseignements sur l'état financier de ses entreprises.

Pour toutes ces raisons, l'observation du revenu que nous étudions, spécialement au moyen de la statistique, se heurte à des difficultés presque insurmontables.

Pourtant, elle serait plus utile qu'en aucune autre matière. Les vues sont si contradictoires et les intérêts si opposés, en ce qui concerne le montant réel et la répartition de ce revenu, qu'il y aurait le plus grand avantage à réunir des renseignements précis et impartiaux. Ils aideraient à résoudre un grand nombre de problèmes. Y a-t-il un taux du profit? ou plus précisément y a-t-il une relation constante entre le revenu de l'entreprise et le capital engagé, et laquelle? Y a-t-il une tendance générale à la baisse de ce revenu? Pour une longue période de temps, ce revenu de l'entreprise s'égale-t-il à l'intérêt, ou, au contraire, comporte-t-il toujours un surplus net? Y a-t-il des mouvements généraux de hausse ou de baisse de ce revenu, coïncidant avec tel autre phénomène économique (mouvement des prix, oscillations du change)?

Où trouver, à toutes ces questions, non des réponses définitives, mais, au moins, des éléments de réponse : c'est ce que nous indiquerons d'abord, en examinant les *sources* de l'étude descriptive du revenu de l'entreprise. L'enquête, dont la conduite est toujours délicate, et le résultat parfois si hasardé, fournit une première contri-

bution. Dans le cas qui nous occupe, elle se heurte à des difficultés exceptionnelles, et doit être soumise à une critique rigoureuse. Mais elle a été tentée à l'étranger, aux Etats-Unis, notamment, et ces tentatives ne sont que peu et mal connues en France. Le développement considérable pris par les sociétés anonymes au siècle dernier, et les prescriptions des différentes législations positives touchant la publicité des résultats financiers ouvrent des champs d'investigation nouveaux. Mais, sur ce point encore, les efforts de l'observateur doivent être d'une prudence extrême. La comptabilité des sociétés anonymes est tout à fait artificielle. De plus, le dividende tel qu'il est publié, ne représente pas le revenu de l'entreprise, comme le définit la science économique. Pourtant, l'étude attentive des *bilans*, poursuivie — souvent avec une méthode remarquable — soit en Hongrie, soit en Allemagne, peut être à maints égards précieuse. On ignore à peu près en France les travaux dûs à des économistes et à des statisticiens tels que *Korosi, Wagon, Dermietzel, Werner*, etc. Enfin, les renseignements puisés dans les *documents fiscaux*, et les renseignements donnés par les *organes officiels* sur les résultats financiers des entreprises gérées par des personnes morales de droit public (Etat, commune), constituent un dernier groupe de sources d'une importance moindre, mais qu'on ne peut tout à fait négliger.

Mais quand on s'efforce d'utiliser les renseignements puisés dans ces différentes sources, on s'aperçoit que plusieurs *questions de méthode* se posent. S'agit-il, par exemple, de relever le capital investi ? il faut savoir exactement ce qu'il convient d'entendre par là, et quels éléments ranger sous cette dénomination. Tant que l'on reste dans les généralités, aucune difficulté n'est soule-

vée, mais quand on prend contact avec la réalité même, l'hésitation se produit. D'autre part, dans quelle mesure le dividende représente-t-il le revenu de l'entreprise, quelle est sa signification économique exacte? Comment convient-il d'utiliser et de contrôler les renseignements réunis par les différents procédés dont nous avons parlé? Autant de questions qu'il faut résoudre et auxquelles sera consacrée la dernière section de ce premier titre.

Ajoutons que l'ensemble de cette étude d'Economie descriptive, conduit à penser que l'observation, en matière de revenu de l'entreprise, rencontre des difficultés presque désespérantes. Elle ne doit pas, cependant être négligée. En effet : 1° ces procédés d'investigation si imparfaits qu'ils soient, sont les seules sources positives de l'étude statistique du revenu de l'entreprise; 2° des expériences passées, on peut tirer une leçon pour l'avenir. Beaucoup d'espairs sont permis, aujourd'hui que l'enquête économique s'étend et s'intensifie, avec des méthodes de plus en plus rigoureuses et en s'appuyant sur une organisation internationale.

Nous étudierons successivement les quatre groupes de questions suivantes :

- 1° Enquêtes;
- 2° Bilans;
- 3° Sources subsidiaires;
- 4° Conclusions méthodologiques.

I — *Les Enquêtes*

Les principales enquêtes ont été faites aux Etats-Unis. Leurs résultats ne doivent être accueillis qu'avec la plus grande réserve: on les a parfois utilisés avec trop de

hâte et sans aucune préoccupation critique. Nous aborderons, après l'exposé de ces enquêtes, leur examen au point de vue de la méthode et nous les classerons en deux grandes catégories : a) les *enquêtes spéciales*, c'est-à-dire celles qui ont pour objet particulier le revenu de l'entreprise; b) les *enquêtes générales*, c'est-à-dire celles qui sont conduites à d'autres fins, mais qui, accessoirement, donnent des renseignements qui peuvent être précieux, pour l'étude statistique du revenu considéré.

A. — EXPOSÉ.

Toutes les enquêtes spéciales ont été accomplies dans l'Etat de *Massachussets*. La première est de 1882, la seconde de 1883, et la troisième de 1890. De l'une à l'autre, le progrès est sensible, au point de vue de la méthode et des résultats.

a) *Enquête de 1882.*

Elle est due à l'initiative du statisticien *Wright*, directeur de l'Office du travail de *Massachussets* (2).

La méthode est la suivante: On cherche le bénéfice par unité de marchandise. Pour cela, on demande au consommateur, au détaillant et au grossiste, le prix payé par unité et au manufacturier le coût de production supporté. Par simple soustraction des prix, on obtient, ainsi, le bénéfice par unité de produit, d'où l'on tire le bénéfice pour cent.

Jusque là, le bénéfice obtenu est le bénéfice brut, c'est-à-dire sans qu'il soit tenu compte des éléments supplémentaires du coût. L'office calcula donc, pour chaque agent économique considéré (manufacturier, détaillant,

(2) *Thirteenth annual Report of the Bureau of Statistics of labour*, March, 1882. Rand Avery, 1882, p. 432.

grossiste), le tant pour cent des dépenses supplémentaires. Et, en le soustrayant du bénéfice brut pour cent, on obtenait le bénéfice net.

Les déclarations étaient contrôlées: en effet: 1° on les comparait entre elles; 2° on les comparait avec les prix courants du marché.

Mais ce système présentait au moins deux lacunes: 1° il ne donnait pas l'importance du revenu global de l'entreprise; 2° il ne donnait pas le taux du profit, puisqu'on ne disposait d'aucun renseignement sur l'importance du capital investi.

b) Enquête de 1883 (3).

Elle s'inspire d'une méthode toute différente, qui consiste à soustraire de la valeur globale de la production d'un établissement, fournie par déclarations, le coût de cette même production calculé, soit d'après des éléments obtenus par voie d'enquête, soit d'après des moyennes conjecturales.

Le recensement de 1880 avait donné un certain nombre de renseignements utiles à notre étude et notamment le salaire payé dans les différentes industries, la valeur des matières premières employées et celle du capital investi. Les renseignements furent obtenus directement, c'est-à-dire par envoi de fiches-interrogatoires aux industriels intéressés. La valeur de la matière première devait être calculée au lieu de son utilisation, c'est-à-dire les frais de transport à l'usine étant compris. Le montant des salaires était entendu comme l'ensemble des dépenses supportées pour toute la main-d'œuvre employée, quelle qu'elle soit. Enfin, on demandait aussi la valeur du capital investi, en comprenant sous ce terme

(3) *Fourteenth annual Report of the Bureau of Statistics of Labour*, 1883. Boston Wright Potter, 1883, p. 245 et sq.

les seuls éléments qui étaient la propriété de l'industriel. Il fallait indiquer: 1° la valeur globale du capital; 2° la valeur du capital divisé dans ses catégories principales: terres, bâtiments, machines, etc. Ainsi on obtenait des renseignements sur la composition du capital de chaque industrie et, d'autre part, accessoirement, on facilitait le contrôle des déclarations. L'ensemble: salaires et matières premières, ainsi relevé par voie d'enquête, constituait le coût principal. La valeur de la production, moins le coût principal, constituait le profit brut.

De ce profit brut, pour obtenir le profit net, il fallait soustraire ce que l'enquête appelle le coût supplémentaire: c'est-à-dire les dépenses pour honoraires du personnel de direction, assurances, transports, etc. Mais sur ces éléments, on ne possédait pas de données. Ils furent donc évalués conjecturalement par l'Office du travail qui les exprima en tant pour cent de la valeur du produit. L'ensemble des frais dont nous venons de parler fut fixé à 10 % de cette valeur; l'intérêt du capital investi à 6 %.

c) Enquête de 1890.

C'est la plus méthodique des enquêtes spéciales; c'est aussi la plus détaillée: elle porte sur 10.013 établissements du Massachussets représentant 70 % de la production totale de l'Etat (4).

Le profit brut y est défini: l'excès du prix de vente sur le coût de production. Le profit net est le profit brut dont on a déduit la valeur des pertes subies, celle représentant la dépréciation des machines et des instruments, les dépenses pour la vente du produit et les arrérages

(4) *Twenty first annual Report of the Bureau of Statistics of Labour*, March, 1891, Boston Wright Potter, 1891, p. 261 et sq.

du capital emprunté. L'enquête, en effet, distingue le coût du produit et le coût de la marchandise, bien que cette distinction ne soit pas établie sur un critérium précis (5). Elle se poursuit, comme l'enquête précédente, en deux temps : recherche des éléments, détermination du profit par voie de calcul.

Le procédé employé est toujours l'envoi des fiches-questionnaires sur lesquelles on demande :

1° Le prix total de vente des produits fabriqués ;

2° Le coût de production, exprimé dans sa totalité et dans ses éléments principaux. Les chiffres indiqués ne sont pas les chiffres absolus, mais des pourcentages, le secret des déclarations étant ainsi mieux assuré ;

3° La valeur du capital investi, rapportée dans sa totalité et dans ses éléments. Sur ce dernier point, quelques flottements se manifestent. Les termes du rapport semblent indiquer que le capital de l'entreprise doit être évalué indépendamment de la question de savoir s'il est ou non la propriété de l'entrepreneur. Au contraire, dans l'exposé des données, une note indique que, lorsque les bâtiments affectés à l'industrie ont été loués, on ne relève ni la valeur de la terre, ni celle de l'édifice même. D'autre part, la notion de capital investi est, pour les enquêteurs de 1890, extrêmement large : elle englobe non seulement le capital fixe (bâtiments, machines, instruments, outils), non seulement le capital circulant (argent en caisse), mais encore les lettres de change exigibles, les effets à long terme et les crédits fournis par les associés et les actionnaires.

(5) M. Ottolenghi dit que l'enquête distingue le *costo di produzione* de la *spesa per la merce*, littéralement le coût de production des dépenses pour la marchandise. Cette distinction est, du reste, paraît-il, assez mal indiquée in *Twenty-first annual Report*, cité p. 251.

Cette enquête minutieuse reçut un accueil favorable du monde des affaires. M. Ottolenghi (6) note que la déclaration suivante accompagnait le plus souvent les fiches remplies et retournées à l'office: « *This is to certify that the Answers to the Inquiries in this schedule are complete and correct to the best of my knowledge and belief* ».

Muni de ces renseignements, l'office calcula à la fois le profit brut et le profit net.

Le premier fut obtenu en soustrayant le coût, du prix de vente. Des précautions furent prises, pour éviter les indiscretions. Les éléments du coût furent communiqués au public sous forme de pourcentage. De plus, le profit fut exprimé en chiffres relatifs, rapportés au produit et au capital égalés à 100.

Pour évaluer les dépenses supplémentaires (intérêt du capital, dépréciation des machines et des instruments, dépenses commerciales et dommages subis), l'office eut recours à un procédé analogue à celui qui avait déjà été employé en 1883. On prit l'avis de personnes compétentes et l'on arriva aux *estimations* suivantes: intérêt: 5 % du capital; dépréciation: 10 % de la valeur des machines; dépenses pour la vente et pertes subies: 5 % du prix de vente. En déduisant le coût supplémentaire, obtenu par ces moyennes, du profit brut, l'office obtint un taux de profit net.

Retenons que ces estimations (pourcentages du coût supplémentaire) n'ont pas été multipliées, mais faites, sauf rares exceptions, pour l'ensemble des industries de l'Etat.

Nous pouvons, maintenant, aborder le groupe des en-

(6) P. I, ch. I, p. 7, citant *Twenty-first annual Report*, p. 269.

quêtes qui, sans avoir pour but unique ou même principal la recherche d'éléments statistiques sur le revenu de l'entreprise, fournissent cependant des renseignements précieux à cet égard.

a) *Recensements de la population de 1890 et de 1900.*

A l'occasion de ces recensements, on releva: 1° la valeur du coût de production; 2° la valeur globale du produit; 3° la valeur du capital investi. De ces renseignements, les offices de recensement de 1890 et de 1900 tirent les profits, mais en marquant, l'un et l'autre, l'exactitude toute relative des renseignements fournis (7).

La méthode employée était la suivante :

Pour l'indication du montant du capital, le procédé fut à peu près celui de 1890. On rapportait: 1° la valeur globale; 2° la valeur du capital divisé en ses principaux éléments a) terre, b) édifices, c) machines, instruments, outils, d) argent en caisse, effets de commerce exigibles, matières premières en cours de transformation, produits achevés en magasin). Pour la délimitation du capital de l'entreprise, une distinction était faite: en ce qui concernait le capital-argent, l'entrepreneur devait déclarer non seulement tout ce qui lui appartenait en propre, mais encore tout ce qu'on lui avait prêté; pour ce qui était de la valeur de la terre et de l'édifice, au contraire, il ne devait faire mention que de ce qui était sa propriété.

La déclaration du coût de production portait, à la fois, sur le coût principal et le coût supplémentaire.

La valeur de la matière première était demandée, mais

(7) *Twelfth Census of the United States*, vol. VII, manufactures P. I. Washington : United States census office, 1902. Cf. toute l'introduction et particulièrement p. CCXIV. Ottolenghi, op, cité, éd. citée, p. 3 et sq.

aussi la quantité de matière consommée par unité de produit ou par unité de mesure d'un produit déterminé. Cette prescription avait pour but de permettre la vérification des données recueillies : il suffisait de rapprocher le prix de la matière première au lieu où elle avait été employée, de la quantité nécessaire à la confection du produit.

La déclaration des salaires était entendue dans un sens large, comme l'exposé complet non seulement de la rémunération des ouvriers, mais encore de celle du personnel de direction (traitements).

Des instructions spéciales étaient, du reste, distribuées aux industriels, destinées à préciser et à faciliter leur tâche.

Pour la première fois, d'autre part, le coût supplémentaire était relevé. Il se décomposait en un certain nombre de chapitres qu'il convient d'énumérer pour montrer combien l'enquête était minutieuse, et cependant insuffisante :

1° Dépenses pour location de la force motrice et chauffage;

2° Dépenses fiscales (abstraction faite de l'impôt sur le revenu) ;

3° Assurances ;

4° Réparations ordinaires aux édifices et aux machines ;

5° Dépenses pour les adjudications et pour la vente des produits;

6° Intérêt du capital employé dans les affaires.

7° Dépenses diverses n'appartenant à aucune des catégories précédentes.

Dans la fiche de 1900, les mêmes catégories étaient indiquées dans un ordre différent et avec quelques modifications de détail.

Enfin, pour l'indication de la valeur de la production, les industriels recevaient l'instruction suivante: « rapporter la valeur ou le prix qu'on a fait payer dans l'établissement ou dans la manufacture, non comprises les provisions et dépenses du département vente ».

b) Compilation des statistiques annuelles industrielles.

Cette compilation a lieu chaque année dans l'Etat de Massachussets et dans plusieurs autres Etats de la Confédération. On recueille des renseignements utiles à l'étude des profits. Mais, seuls, les plus petits éléments de dépense sont obtenus. La rubrique sous laquelle ces chiffres sont classés est du reste « *profit and minor expense fund* » (8).

Une loi de 1886 prescrit l'envoi annuel de fiches-questionnaires. Les industriels doivent indiquer: 1° la valeur du capital investi; 2° la valeur du matériel en usage, des salaires et des traitements; 3° la valeur des articles manufacturés. Des employés spéciaux recueillent les réponses. Des précautions sont prises, pour assurer le secret et décider les chefs d'entreprise à fournir les renseignements demandés. Ainsi, les résultats sont publiés par catégories d'industries, et non pour chaque établissement en particulier, et des sanctions rigoureuses sont édictées contre les employés qui se seraient rendus coupables d'indiscrétions dans leur service.

La valeur de la production est définie : le prix total de la marchandise vendue.

Le coût de production ne comporte que trois éléments: 1° matière première; 2° salaire; 3° traitements.

(8) *The annuals statistics of manufactures*, Boston. Wright Potter, 1886, et *The annual statistics of manufactures. Sixteenth. Report*, 1901. Boston Wright Potter, 1902, p. 127 et sq. Cf. Ottolenghi, op, cité, éd. citée, p. 10.

Quant au capital investi, le rapport de 1897 en répartit ainsi les éléments :

1° Valeur du terrain (uniquement s'il est la propriété de l'industriel);

2° Valeur des édifices;

3° Valeur des machines et de la force motrice;

4° Valeur des outils et instruments;

5° Valeur des brevets (s'ils sont la propriété de l'industriel);

7° Valeur (au prix d'achat) de la matière première et des produits qu'on emploie dans la production, restés en magasin à l'époque où l'on doit répondre à l'enquête.

c) Enquête industrielle de 1901.

Dans cette enquête, conduite aux Etats-Unis, en 1901, on trouve des renseignements relatifs à la question des profits. Une sous-commission fut spécialement chargée de recueillir les données numériques touchant les manufactures et les gains d'affaires. Sa méthode consistait à se rendre dans les centres industriels, et là, soit à réunir les opinions des compétences (grands chefs d'industrie, présidents de groupes ou associations, etc), soit, plus rarement, à demander aux entrepreneurs le tableau des profits réalisés par eux, dans une période de temps déterminé.

Ainsi furent obtenus une série de documents, dont les plus intéressants, pour nous, peuvent être groupés sous les rubriques suivantes: 1° gains du capital; 2° gains réalisés dans les manufactures et autres placements ; 3° effets de la législation restrictive et des autres législations industrielles, sur le capital employé dans les manufactures, dans les diverses industries et les divers Etats;

4° part du produit industriel imputable au capital et au travail (9).

B. — EXAMEN.

Il portera d'abord sur la première enquête (1882) qui s'est inspirée d'une méthode autonome, puis sur les autres enquêtes, qui, toutes, comportent deux phases : 1° réunion des éléments ; 2° calcul du profit, d'après ces éléments.

Les enquêteurs de 1882 sont optimistes, en ce qui concerne les résultats de leur travail, et considèrent que les multiples contrôles qu'ils ont effectués leur ont permis d'atteindre une exactitude très satisfaisante.

Mais deux restrictions doivent être apportées à leurs conclusions :

1° Le nombre des intermédiaires, (on ne peut les énumérer un à un), introduit dans les calculs un coefficient d'erreur. Soit P le prix de vente du grossiste, P'' le prix de vente du premier vendeur, le profit brut de ce dernier est bien égal à $P'' - P$. Mais si, entre le grossiste et le vendeur considéré, s'est glissé un intermédiaire dont le prix de vente a été P' et dont l'enquêteur n'a pas eu connaissance, que devient le calcul? Or, en fait, les erreurs provenant de cette source sont inévitables puisque l'on n'opère que pour un nombre restreint d'intermédiaires (ex.: manufacturier, grossiste, détaillant) sans tenir compte des mutations secondaires.

2° En second lieu — et cette observation est encore

(9) *Report of the industrial commission on the relations and conditions of capital and Labor employed in manufactures and general business*, vol. VII; Washington Government Printing office, 1901. Testimony, p. 4 (Topical Plan of inquiry of subcommission). Ottolenghi, op. cité, éd. citée, p. 12.

plus importante — le prix était calculé par unité de produit, alors que le coût supplémentaire était représenté par un tant pour cent fixé pour tous les produits, quels qu'ils soient. Or, il est évident que tous les produits ne supportent pas *également* le coût supplémentaire. Il faut étendre la remarque au calcul du profit du manufacturier : le prix était encore établi par unité de produit, et le coût principal exprimé par un tant pour cent général. Or, chaque produit ne supporte pas davantage *également* le poids du coût principal. De là, résultait une nouvelle source d'erreur. En soustrayant, par exemple, la cote pour cent du coût supplémentaire, de la cote pour cent du profit brut, on obtenait une différence négative, alors que, manifestement, l'établissement étudié n'était pas en perte.

En résumé, malgré l'attention déployée, l'enquête de 1882 n'est pas à l'abri de toute attaque. Notamment, il aurait fallu, au lieu d'adopter le système hybride que nous venons de critiquer : ou bien soustraire le coût total du prix total (*profit de l'entreprise*), ou bien soustraire le coût spécial (c'est-à-dire le coût effectivement supporté par tel produit) du prix de ce produit (*profit sur chaque produit*).

Passons maintenant aux autres relèvements et études — en les deux phases : 1° la réunion des éléments de calcul ; 2° le calcul proprement dit.

1° La réunion des éléments de calcul.

Ces éléments sont au nombre de trois : a) le *capital investi* ; b) le *coût* ; c) la *valeur d'échange*.

En matière de *capital investi*, plusieurs difficultés se présentent.

La première est d'ordre pratique et général. Elle con-

siste dans les obstacles qu'on rencontre lorsqu'il s'agit de poursuivre l'enquête auprès des industriels intéressés. Ceux-ci peuvent, de bonne foi, ignorer la portée exacte des questions qu'on leur pose et avoir des raisons pour ne pas y répondre. Certains relèvements américains prouvent que l'entrepreneur s'est parfois plié aux curiosités de l'économiste: il a même, dans la majorité des cas, fait preuve de bonne volonté et de sincérité (10). Encore faut-il qu'on lui pose les questions avec précision et en accompagnant au besoin les fiches d'enquête, d'instructions explicites et d'application facile.

Beaucoup plus importantes sont les deux autres difficultés qui relèvent de la technique même de l'enquête et qui sont: 1° le problème de la *détermination des éléments*; 2° le problème du *mode d'évaluation de ces éléments*. La critique, à cet égard, portera surtout sur les dernières enquêtes (recensements de 1890 et de 1910, enquête de 1890, enquêtes industrielles spéciales).

Quels éléments doivent être, au juste, compris dans cette notion de capital investi. La question se pose à propos du *capital-technique*, du *capital-argent* et du *capital-crédit*.

Considérons d'abord le *capital-technique*.

Dans les deux enquêtes de 1890 et de 1900, on ne comptait la terre et les édifices dans le capital investi, que lorsqu'ils étaient la propriété de l'industriel. Dans le recensement de 1880, on spécifiait: la valeur de l'édifice ne devra jamais être relevée, quand il n'appartient pas à l'entrepreneur.

Mais, pour le calcul du taux du profit selon le procédé

(10) Sans qu'on leur ait demandé aucune attestation, plusieurs industriels ont affirmé au bas des fiches qu'ils fournissaient des renseignements numériques exacts.

courant, c'est-à-dire par rapport au capital investi, ces dispositions étaient une source intarissable d'inexactitudes (11). Soient, en effet, deux régions : dans la région A tout le capital investi dans une branche déterminée de la production, par exemple le tissage, est la propriété de l'industriel ; dans la région B, au contraire, l'industrie du tissage roule sur du capital prêté. Avec le système adopté on obtiendrait, en B, un taux de profit beaucoup plus élevé qu'en A. Pourtant, en réalité, le capital effectivement employé à la production, serait peut-être, en A comme en B, sensiblement équivalent. Le raisonnement est le même pour deux industries données, ou pour deux établissements d'une même industrie.

Les termes du problème se précisent. Faut-il entendre par capital de l'entreprise le capital investi par une personne déterminée ou le capital qui, objectivement, se trouve investi, à un moment et dans une industrie données ?

La seconde interprétation doit évidemment être préférée. Il semblerait donc que l'on dût relever la valeur du capital technique, même loué. Il est, en effet, employé de toute façon à des buts industriels et, d'autre part, si l'on n'en tenait pas compte, les résultats accuseraient le taux fictif dont nous avons précédemment parlé.

Mais il convient, peut-être, de pousser encore un peu plus loin l'analyse : un examen plus attentif de la ques-

(11) Walker. *Report on manufacturing industries in the United States at the Eleventh Census, 1890*, I^{re} partie. Washington Government Printing Office, 1895, p. 9. Pour plus de détails sur ces critiques que nous résumons à dessein, cf. C. Ottolenghi. op. cité, éd. citée, p. 16 et sq. et les références qu'il donne, notamment Mayo Smith. *Science of statistics*. II^e partie, *Statistics and Economics*. New-York, Macmillan, 1899, p. 186.

tion (12) conduit à penser qu'on ne doit pas tenir compte de la valeur du capital technique loué.

1° En effet, quand il s'agit de capital technique propre, on est en présence de l'équivalent d'un capital pécuniaire effectivement dépensé et transformé. Mais quand il s'agit de capitaux techniques loués, on ne peut pas dire qu'ils représentent des capitaux pécuniaires dépensés dans l'industrie qu'on considère, et déjà transformés.

Cela s'éclaire par un exemple. Un filateur a loué l'édifice dans lequel il exerce son industrie. Il n'a pas transformé en édifice une part de capital pécuniaire qu'il destinait à son exploitation. Cet édifice « représente donc une partie du capital pécuniaire, non pas du filateur, mais de l'entrepreneur de constructions qui l'a transformée en cet édifice, devenu pour lui instrument d'opération, par la vente ou la location » (13).

2° Le loyer de l'édifice sera évidemment compté dans le coût de production de l'industriel, de sorte que le danger des taux fictifs très élevés est, en partie, conjuré.

Ainsi deux conclusions apparaissent: 1° ne sera comptée comme capital d'entreprise que la valeur du capital technique qui n'est pas loué; 2° le loyer, dans le cas contraire, est inscrit au coût de production.

Les mêmes questions se posent à propos du *capital-argent*.

Elles prennent même un intérêt particulier, parce que beaucoup d'auteurs ont coutume d'évaluer le taux du profit dans les sociétés anonymes, sans tenir compte du capital-obligations.

(12) C. Ottolenghi, op. cité, éd. citée, p. 19 et sq.

(13) C. Ottolenghi, op. cité, éd. citée, p. 19.

Or, il faut remarquer que tout le capital-argent, qu'il soit propre ou loué, est bien effectivement investi dans l'entreprise: car il peut être à tout instant dépensé ou transformé pour cette entreprise. Sa destination est toute différente de celle du capital technique loué: de ce dernier, l'industrie fait un simple usage, mais elle n'en a pas la pleine disposition. En conclusion, tout le capital-argent d'une entreprise, qu'il soit en caisse ou en banque, qu'il soit propriété de l'entrepreneur ou non, doit être relevé avec soin.

L'ensemble de ces observations confirme donc la méthode employée dans les enquêtes de 1890 et de 1900.

Reste enfin le problème du *capital-crédit*. Il peut se formuler ainsi: convient-il de considérer comme capital de l'entreprise le crédit dont dispose l'entrepreneur? Ce qui peut s'entendre encore dans deux sens: a) faut-il demander à l'entrepreneur d'évaluer son propre crédit sur le marché? (c'est-à-dire ce qu'il *vaut* commercialement, l'expression numérique de la confiance qu'il inspire); b) faut-il seulement lui demander d'indiquer les titres de crédit dont il dispose? (lettres de change exigibles, comptes non soldés).

Tenter la première enquête, c'est tenter l'impossible, car le crédit entendu dans ce sens est une valeur impondérable, soumise à des variations radicales et extrêmement rapides, susceptible enfin des appréciations subjectives les plus diverses. C'est, du reste, un capital virtuel, une possibilité d'obtenir des capitaux, beaucoup plus qu'un capital effectivement investi (14).

(14) En ce sens : D. North : *Manufactures in the Federal Census*. Critical Essay by Members of the American Association. New-York Macmillan March. 1899, p. 283 et sq. et en ce sens aussi les conclusions de C. Ottolenghi, au texte.

Convient-il donc, adoptant une conception moins compréhensive du *crédit-capital*, de tenir compte des titres de crédit dont peut disposer l'industriel? D'un côté, si on les néglige, on risque d'être incomplet: car beaucoup de titres de créances peuvent être investis dans une entreprise. De l'autre, ce système est l'origine d'inexactitudes innombrables et notamment de double-comptes qu'il est presque impossible d'éviter.

Soient, en effet, deux industriels A et B. A livre à B un produit d'une valeur de 100. B donne à A une lettre de change en paiement. Si l'on relève les créances: 1° B déclarera 100 en capital réel, et 2° A déclarera 100 au titre créance. Supposons que B revende immédiatement à C le produit et que C le paie par lettre de change. La valeur de cette lettre de change sera comptée au capital de C, alors qu'en réalité elle exprime une simple transaction et que, seul, le profit réalisé par cette transaction constitue un accroissement de capital. Les exemples de ce genre peuvent être multipliés (15).

On peut, par conséquent, admettre qu'en raison de ces causes d'erreur, les résultats du recensement de 1900 ne peuvent être acceptés que sous le bénéfice d'un inventaire minutieux. Du reste, les derniers rapports industriels de Massachussets ont abandonné la mesure statistique des créances, pour obvier aux inconvénients signalés.

Le problème du *mode d'évaluation* du capital investi est encore, à certains égards, plus délicat que celui de la détermination des éléments qui le composent (16). Au

(15) Pour plus de détails, cf. l'ouvrage italien cité et le rapport « *Is it possible to obtain statistics of capital in Industry.* » Economics studies published for the American Association. New-York Macmillan, 1899.

(16) Cf. Marshall Principes, t. II, p. 414, éd. citée.

point de vue pratique, les hommes d'affaires prennent-ils la peine de faire des évaluations exactes et complètes? C'est un point sur lequel on ne peut être renseigné. Et, contrairement à ce qui se produit en beaucoup d'autres matières, le contrôle est ici à peu près impossible. Au point de vue théorique, plusieurs systèmes peuvent être proposés: 1° On peut d'abord se borner à indiquer la valeur effectivement payée. Ce procédé a pour lui la simplicité; de plus, il permettrait, à la rigueur, une vérification. Mais il n'exprime évidemment que d'une façon tout à fait grossière et approximative la réalité actuelle des choses. 2° Aussi a-t-on proposé de relever la valeur d'achat, en en soustrayant une certaine cote de dépréciation. 3° Enfin, une dernière méthode consisterait à faire mention de la valeur courante du capital considéré, sur le marché, au moment où l'enquête est conduite.

Les recensements de 1890 et de 1900 furent accomplis sur les bases du premier système. Les enquêtes postérieures sont conduites d'une façon différente. On ne s'en remet plus à l'estimation du chef d'entreprise: les agents de l'Office de statistique relèvent eux-mêmes, au prix coûtant, la valeur du capital, dans les livres de comptabilité. Ainsi, le danger d'arbitraire est écarté, mais les deux difficultés signalées demeurent: 1° la dépréciation n'est pas exprimée; 2° les changements de valeur (indépendamment de toute dépréciation) survenus depuis le moment de l'achat, sont négligés.

Cette revue rapide suffit à montrer que la détermination et l'évaluation du capital investi, qui semblent si aisées lorsqu'on reste dans le domaine de la théorie et de l'abstraction, se heurtent à des difficultés particulièrement graves quand, dans le but d'opérer une enquête statistique exacte, on est contraint de se pencher sur

les réalités concrètes de la vie industrielle. Nous allons voir que des problèmes très délicats se posent aussi, touchant l'évaluation du *coût total* de la marchandise: ils sont pourtant susceptibles d'une solution plus rigoureuse. En effet, la notion de coût est plus facile à préciser que celle de capital d'entreprise et le contrôle peut être plus facilement opéré.

Négligeons les enquêtes annuelles de l'Etat de Massachusetts, qui ont le tort de ne rapporter que la matière première et le salaire et se bornent à une conception rudimentaire et inexacte du coût.

Au contraire, l'enquête de 1890 et les recensements de 1900 constituent des efforts du plus haut intérêt.

L'enquête de 1890 a le mérite de fournir une liste à peu près complète des éléments du coût.

Les uns furent l'objet d'une enquête directe, les autres d'une estimation. Parmi les premiers on range: matière première, salaires, loyers, impôts, assurances, frais de transport. Parmi les seconds: l'intérêt du capital emprunté, la cote de dépréciation des machines et instruments, les sommes destinées à compenser les risques courus et pertes subies, et les dépenses supplémentaires consenties pour la vente du produit.

Remarquons, cependant, qu'un tant pour cent général établi pour les derniers éléments du coût n'était pas sans présenter des inconvénients réels. En effet, le capital n'est pas forcément emprunté au même taux par tous les entrepreneurs. Mais ce n'est pas encore l'erreur la plus importante. La cote de dépréciation du matériel, par exemple, était fixée d'une façon identique, non seulement pour tous les établissements d'une même branche d'industrie, mais encore pour toutes les industries sur lesquelles portait l'enquête. Cette méthode va manifes-

tement à l'encontre des réalités. Aussi est-on arrivé à des impossibilités de calcul et a-t-on dû faire parfois des corrections si fortes qu'elles ôtaient toute valeur objective au document statistique. Ainsi la cote générale d'intérêt était de 5 %, celle de dépréciation, de 10 %. L'application brutale de ces chiffres mettait en perte un nombre très considérable d'industries qui, manifestement, étaient des plus florissantes. On n'hésita pas à réduire la première cote à 1 % et la seconde à 2 % !

Ajoutons que la dépréciation réelle du matériel varie, non seulement d'une industrie à l'autre, mais encore en raison d'un très grand nombre de circonstances secondaires (17).

Dans les recensements de 1890 et de 1900, le coût de production était ramené à trois chefs : 1° matière première ; 2° salaires et traitements ; 3° dépenses variées.

Pour ce qui est de la *matière première*, un progrès sensible doit être signalé dans cette enquête.

D'abord la notion de matière première a été élargie : on y a fait rentrer non seulement la substance avec laquelle est fabriqué le produit, mais encore tout ce que les gens de la pratique désignent sous le nom de matières secondaires : charbon nécessaire au fonctionnement des machines, huiles pour leur lubrification, etc. Ensuite, le contrôle était organisé avec soin : les collecteurs devaient procéder à des vérifications, en multipliant la quantité de matière première employée par le prix de l'unité au lieu de la consommation.

Le *coût de la main-d'œuvre* était étudié avec le plus grand soin. L'industriel ne devait pas indiquer le salaire

(17) Cf. Matheson. *The depreciation of factories mines and industrial undertakings*, 2^e éd., London, Spaon, 1893.

moyen, qui est toujours un prétexte à approximations fâcheuses, mais l'ensemble de ce qu'il avait payé, pendant l'année du recensement, à tous ses employés quels qu'ils soient (main-d'œuvre, personnel de surveillance ou de direction).

La troisième rubrique: *dépenses variées* était, malheureusement, incomplète. Par exemple, les dépenses d'assurances et les frais de vente du produit étaient négligés.

Mais, d'une façon générale, le coût du produit reste plus facile à obtenir que le capital de l'entreprise.

Nous allons examiner maintenant le troisième élément de base, c'est-à-dire la *valeur d'échange*.

Les enquêtes, et notamment celle de 1900 qui a été conduite avec le plus de précautions, donnent lieu à trois observations:

1° Des doubles comptes peuvent se produire, dans l'appréciation des valeurs. Ainsi, la valeur des produits qui servent comme matières premières pour la fabrication d'autres produits ultérieurs est relevée deux fois. On s'est bien efforcé, par divers procédés, de parer à cet inconvénient, mais on n'y est jamais parvenu complètement.

2° La valeur relevée devrait être celle des produits vendus. Or, en fait, c'était celle de toute la quantité produite. Pourtant, il ne faut pas trop insister sur ce point. En effet, l'industriel devait mentionner au titre: capital la quantité de produits non vendus. De sorte que, par une simple soustraction, on pouvait obtenir exactement le renseignement désiré.

3° La valeur relevée dans l'enquête de 1890 et dans les recensements de 1890 et de 1900, exprimait les prix fixés à la fabrique, non la somme effectivement retirée de la vente. Entre les deux, la marge pouvait être grande. Il ne

faut pas davantage exagérer cet inconvénient. Car le risque envisagé, et qui atteint différemment les établissements individuels, se répartit et se compense, si l'on considère l'ensemble d'une industrie, pendant un assez grande période d'années et dans des conditions économiques normales. Sauf quelques restrictions, qui n'ont qu'une importance secondaire, pour les enquêtes étudiées, l'évaluation de la valeur du produit est donc, dans les grandes lignes, satisfaisante.

2° *Le calcul proprement dit.*

Sur le calcul proprement dit du profit industriel, nous n'aurons que peu de choses à dire.

D'une façon générale, il comporte plusieurs opérations :

1° Compléter par des estimations les renseignements obtenus sur le coût par voie d'enquête directe.

2° Soustraire le coût ainsi obtenu, de la valeur du produit.

3° Rapporter le profit au capital investi.

Or, l'Office de statistique, pour les derniers recensements, se borna le plus souvent à accomplir la seconde et la troisième opération sans compléter suffisamment le coût déclaré par les industriels. Ainsi une cause d'erreur s'est introduite dans les calculs.

Les statistiques industrielles annuelles, nous l'avons vu, se contentent d'un coût rudimentaire : salaires et matière première.

L'enquête de 1883, nous le savons aussi, a fait trop grande la part de l'estimation et, de ce fait, son exactitude est infirmée.

L'enquête de 1890, malgré les défauts signalés, conserve une réelle valeur.

La conclusion de cet exposé et de cet examen critique, sera double :

1° L'enquête — à supposer qu'elle doive être un jour conduite méthodiquement en matière de profits — devra s'inspirer des leçons du passé, et être poursuivie avec une attention minutieuse.

2° Les enquêtes que nous possédons déjà doivent être étudiées dans un sens critique sans cesse éveillé. Et il ne faut pas se hâter d'utiliser, sans les avoir fait passer au crible d'une révision sévère, les renseignements, du reste précieux, qu'elles nous offrent (18).

II — *Les Bilans*

Le développement considérable des sociétés par action et la confection obligatoire des bilans fournit une source nouvelle de renseignements positifs sur les profits (19). Ces études sont venues assez tard. M. W.-J. Ashley indique que, pour l'Angleterre, en 1910, elles constituaient un chapitre encore à peu près inconnu de la statistique. En

(18) Parmi ces utilisations hâtives, C. Ottolenghi cite notamment l'ouvrage de Mc. Neil : *The labor movement*, Boston, 1887, dont les diagrammes sont tous erronnés, et aussi le ch. II. de la II^e P. de l'ouvrage de M. Porte : *Entrepreneurs et Profits industriels*. Th. Grenoble, 1901.

(19) Outre l'ouvrage italien déjà indiqué, nous avons utilisé dans cette section un article substantiel du Prof. W. J. Ashley : *The statistical measurement of profit*, in : *The Economic Journal*, 1910, p. 530 et sq.

France, des travaux d'ensemble n'ont pas été faits sur la question, et même on connaît assez mal les principales productions étrangères. Aussi, pour poursuivre l'étude des sources que nous nous sommes fixée, allons-nous étudier ici les principaux ouvrages sur l'étude statistique des bilans, publiés en Allemagne, en Autriche, en Hongrie et en Italie. Puis, dans une brève conclusion, nous nous efforcerons d'indiquer les règles fondamentales pour l'interprétation de ces données, de marquer les difficultés auxquelles ces études se heurtent, enfin de préciser la signification économique exacte du dividende.

a) ALLEMAGNE.

R. Van der Borcht (20) est un des premiers économistes allemands auxquels on doit un effort sérieux d'élaboration statistique.

Il a divisé les sociétés par actions en trois catégories : 1° sociétés bancaires et de crédit ; 2° sociétés d'assurance ; 3° sociétés industrielles.

Les principaux résultats obtenus furent les suivants.

1) Sur 2.373 sociétés industrielles pour l'année 1896 : 28 % donnent un dividende nul,

26,1 %	—	—	variant de	0 à 5 %
30,2 %	—	—	—	5 à 10 %
10,1 %	—	—	—	10 à 15 %
2,9 %	—	—	—	15 à 20 %
1,2 %	—	—	—	20 à 30 %
0,4 %	—	—	—	30 à 40 %

ou supérieur à 40 %.

(20) Article *Aktiengesellschaften* (statist. Deutschland), dans l'*Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. Fisher, Léna, 1898, p. 191. 200. Cf. Ottolenghi, op. cité, éd. citée, p. 211. Le tableau donné au texte est celui que le statisticien italien donne p. 212.

2) D'autre part, dans le travail de Van der Borcht, on peut comparer les dividendes en 1896 avec ceux de l'année 1886. Une légère erreur se glisse dans le rapprochement des deux années. En effet, les données pour 1886 ne se rapportent pas seulement à la troisième classe (sociétés industrielles) mais à l'ensemble des trois classes. Pourtant, on peut négliger cette cause d'erreur, car en 1886 comme en 1896, le groupe des sociétés industrielles est de beaucoup le plus nombreux.

Ajoutons, pour donner sa pleine signification au tableau suivant, que 1886-1887 marquait une phase de dépression économiques, tandis que 1896 était une année de grande prospérité.

Dividendes %	0	0-5	5-10	10-15	15-20	20-30	30-40	40	Total
Nombre des sociétés (3 ^e cat.) qui en 1896 donnèrent les dividendes ci-dessus	678	620	717	240	69	30	10	10	2.374
Pour cent	28	26.1	30.2	10.1	2.9	1.2	0.4	0.4	
Nombre des sociétés (les 3 catégories) en 1886-7	614	510	498	124	49	41	18	11	1.865
Pour cent	33	27.4	26.8	6.8	2.6	2.2	0.9	0.6	

De ce tableau il résulte :

1° Que malgré la prospérité signalée plus haut, pour 1896, la proportion des sociétés qui donnent les dividendes les plus élevés a baissé.

2° Que, cependant, la répartition des sociétés dans les différentes classes conserve, en 1886 et en 1896, une allure générale commune.

Beaucoup plus importante que celle de Van der Borcht est l'œuvre de E. Wagon (21). C'est une publication du *Political science seminar of the University of Halle*, et l'auteur a été dirigé dans ses travaux par le Professeur Conrad. D'autre part, l'influence de Korösi (22) est sensible.

La méthode du statisticien allemand est marquée par trois traits :

1° Il distingue le gain de la société et le gain de l'actionnaire, en s'attachant surtout à ce dernier.

2° Il s'efforce de découvrir, pour une longue période d'années (1870-1901), un profit moyen.

3° Il ne cherche pas à établir un chiffre général pour tous les placements quels qu'ils soient, mais il se borne à établir un pourcentage pour chaque branche de la production.

Pour le calcul du gain de l'actionnaire, Wagon déduit de la somme payée comme dividendes : a) toutes les pertes de capital connues ; b) toutes les pertes sur les affaires courantes consignées au bilan de l'année précédente.

Pour le calcul du capital, Wagon fait preuve d'une certaine originalité. Il part de ce principe que le capital total investi dans une affaire (*das mitarbeitende Kapital*) est supérieure au capital-actions. Il faut ajouter à ce dernier : 1° les réserves accumulées (*echte Reserven*) ; 2° les prêts sous forme d'obligations ou de prêts hypothécaires.

Quelle que soit la valeur des renseignements fournis

(21) *Die Finanzielle Entwicklung deutschen Aktiengesellschaften, von 1870-1900*. E. Wagon, Iéna, 1903.

(22) Dont nous résumons le travail : 3^e paragraphe, Hongrie.

par l'économiste allemand (23), sa méthode n'échappe pas à toute critique.

a) M. W. J. Ashley (24) fait remarquer qu'il n'est pas sûr que Wagon ait ajouté l'intérêt des obligations au profit, alors que ses calculs étaient effectués d'après un capital qui englobait les obligations.

b) La notion de capital total (*das mitarbeitende Kapital*) pourrait être considérée comme trop étroite, malgré l'effort de Wagon pour l'élargir. En effet, elle ne comprend pas les avances de banque et les escomptes. Or, il n'y a aucune raison économique pour introduire une différence entre le capital emprunté à un individu et celui que l'on obtient d'une institution bancaire.

c) Enfin, on a souligné que tout les calculs de Wagon étaient inspiré d'une tendance, sans doute inconscience à réduire les gains, soit de la société, soit de l'actionnaire. Il faudrait donc corriger très légèrement dans le sens de l'augmentation les conclusions auxquelles il parvient.

Trois ans après le travail de Wagon, paraissait en Allemagne, une nouvelle contribution à l'étude statistique des profits, avec l'ouvrage de *Dermietzel* (25). C'est une thèse de doctorat, inspirée et dirigée par le Professeur *Lexis*.

L'enquête porte sur 26 années. Elle n'a pour objet que les grandes sociétés allemandes, c'est-à-dire celles dont le capital n'est pas inférieur à 10 millions de marks. Enfin, comme son titre l'indique, elle n'étudie pas les

(23) Nous les résumons en donnant, d'après W. J. Ashley, le tableau synthétique qui clôt l'ouvrage de Wagon.

(24) Article cité p. 532.

(25) *Statistische Untersuchungen über die Kapitalrente der grösseren deutschen Aktiengesellschaften* (mit Ausschluss der Eisenbahnen), 1876-1902. Göttingen, 1906.

Tableau récapitulatif de Wagon
(Sociétés allemandes pendant la période 1870-1900)

Capital nominal en 1900 (millions de marks)	Industries	Gain des actionnaires %		Gain de la Société %
		1870-1900	1880-1900	1880-1900
23.11	Caoutchouc	10.87	11.56	14.65
155.44	Produits chimiques ...	9.33	10.49	14.05
34.21	Papiers.....	7.03	9.53	15.78
11.55	Distillerie	3.73	8.89	14.25
31.05	Gaz	8.75	8.75	11.54
198.97	Métallurgie.....	7.75	8.59	11.98
156.40	Brasserie.....	6.44	7.61	10.01
91.12	Pierre	5.39	7.47	11.26
346.28	Charbon	—	7.42	9.10
22.48	Sucre	5.86	7.17	9.65
213.25	Machines	4.18	7.09	10.17
2761.80	Banques.....	—	6.70	9.50
11.25	Industries alimentaires	—	6.16	8.53
75.80	Tissage et filature (coton).	5.13	6.08	7.83
521.70	Fer	—	5.34	7.26
21.57	Meunerie.....	5.42	5.12	6.77
10.75	Bois.....	2.34	4.01	6.54
4.80	Bains.....	3.11	3.74	4.82
110.42	Bâtiments	(— 0.88)	1.56	3.79
42.50	Tissus (laine).....	(— 2.30)	1.45	5.55

compagnies ferroviaires. L'auteur prend bien soin de souligner que les résultats de son enquête ont une signification limitée et qu'il ne faut pas les étendre en dehors du « groupe favorisé » qu'il a seul pris en considération. Ce groupe, en raison de ses grosses disponibilités en capital, jouit évidemment d'une situation différentielle sur le marché économique.

Le but que s'est assigné Dermietzel est assez différent de celui qu'ont choisi un grand nombre de statisticiens (26). Il veut enregistrer seulement :

1° Le dividende déclaré, ou nominal.

2° La *Rentabilité*, c'est-à-dire le rendement que représente ce dividende comparé au cours de l'action, au commencement de l'année. C'est en somme la notion courante qu'exprime le mot de *Rentabilité*, que Dermietzel choisit comme objet de recherche.

On voit dès à présent, les avantages et les inconvénients de ce système. Il part de données faciles à établir et à contrôler, et qui ne comportent qu'un minimum d'erreur dans les calculs pris en eux-mêmes. Mais étant admis le caractère particulièrement artificiel de la comptabilité des sociétés anonymes, il est évident que les renseignements obtenus seront, le plus souvent, extrêmement éloignées des résultats financiers *réels* des sociétés étudiées.

De même que le but qu'il se fixe est assez restreint, la méthode employée par Dermietzel est marquée par une extrême prudence. Le statisticien allemand manifeste la plus grande défiance à l'égard des moyennes que l'on construit pour l'ensemble des placements ou même pour des branches d'industrie particulières.

(26) Notamment les différences sont radicales avec Kôrosi, dont Dermietzel donne une critique minutieuse au début de son livre.

1° Pour que ces moyennes soient intéressantes, il faudrait qu'elles soient établies, sur toutes les sociétés: or, Dermietzel ne retient que les sociétés à capital élevé.

2° Il faudrait surtout que la tendance à l'égalité des profits se vérifiât plus qu'elle ne le fait dans les sociétés économiques contemporaines. Peut-être cette tendance existe-t-elle à titre de mouvement profond, mais tant d'obstacles viennent la contrarier qu'on peut dire qu'elle ne traduit aucun état économique réel. Il suit de là que les moyennes établies ne sont que des abstractions arithmétiques, à peu près dénuées d'intérêts pour l'interprétation économique et sociale des faits industriels.

A la *méthode des moyennes*, Dermietzel préfère donc la *méthode des groupes*, qui a pour but de mettre en évidence l'importance relative des différents groupes de taux.

Les conclusions générales qu'il obtient par application de cette méthode, sont les suivantes. Les taux *habituels* ou *prédominants* de rendement pour les sociétés et la période considérées étaient de 4 à 6 %. Mais Dermietzel ne reste pas ferme dans ses conclusions. Après nouvel examen critique, il déclare que les taux prédominants allaient de 5 à 9 %.

Outre ces contradictions dans l'énoncé des résultats, il faut reprocher à Dermietzel l'ensemble de son système. Le dividende seul est étudié : toute autre source de perte ou de gain est négligée. De plus, le capital nominal est seul pris en considération. Dermietzel qui insiste sur le caractère artificiel des moyennes, aurait dû remarquer que chez lui, ce ne sont pas seulement les méthodes d'élaborations, mais le choix même des éléments qui tendent à éloigner l'enquête de la réalité.

Il nous reste à dire quelques mots d'une des études

allemandes les plus récentes et les plus méthodiques sur la question. Nous voulons parler des importants travaux de l'ingénieur *Ernst Werner* (27). Ils sont consacrés à la seule industrie métallurgique et effectués avec une minutie extrême. L'auteur n'a pas dégagé moins de 10 sens différents du mot *Rentabilität* et a recherché, pour l'ensemble de l'industrie, pour les 7 branches principales qui la composent, et pour chacune des trois grandeurs qu'il distingue dans chaque branche, 10 chiffres de pourcentage différents. Remarquons qu'aucun des 10 sens donnés au mot *Rentabilität* ne correspond à la notion dégagée dans les travaux antérieurs (28).

Nous dirons quelques mots 1° du calcul du capital ; 2° du calcul de la *Rentabilität*.

Werner donne des remarques intéressantes sur le rapport qui existe entre le capital nominal et le capital effectivement investi dans une entreprise. Dans l'industrie métallurgique, notamment, il constate que le capital effectivement déboursé par les actionnaires (*tatsächlich von den Actionären in das Unternehmen eingebrachtes Kapital*), pour les années 1906, 1907 et 1908, est supérieur de 26 % au montant du capital nominal. De plus, si l'on observe cette différence entre capital nominal et capital réel dans le temps, on s'aperçoit qu'elle tend à diminuer. Ainsi, pour les sociétés formées jusqu'à 1870, elle atteint 55 %. Au contraire, pour celles qui apparaissent entre 1901 et 1907, elle n'est que de 1,6 %.

(27) *Die finanziellen Ergebnisse der deutschen Maschinenbau-Aktiengesellschaften* von I^r Ernst Werner, in *Thünen Archiv*. II. 4. 1908. Dans cet ouvrage, les chiffres cités sont surtout ceux de l'année 1907. Des données pour 1906 sont plus sommairement indiquées, in *Technik und Wirtschaft*, marz, 1908. De même des renseignements pour 1908 se trouvent in *Drucksache*, 1909, n° 12, Verein deutscher Maschinenbauanstalten.

(28) Notamment dans les travaux de Körösi.

Parmi les nombreuses conceptions de la *Rentabilité* étudiées par Werner, nous n'en retiendrons qu'une : le rapport de la somme payée comme dividende au capital *réellement placé* par les actionnaires. Pour la métallurgie, et en ce qui concerne les années qui s'écoulent de 1906 à 1908, la *Rentabilité* est de 6,3, 6,9 et 6,7 %. Pour l'ensemble de l'industrie métallurgique, depuis qu'elle est organisée sous forme de sociétés, le chiffre obtenu est de 6,46 %.

Convient-il d'accepter ce chiffre de 6,46 % ? Oui, semble-t-il, pour deux raisons : 1° Il a été obtenu comme nous l'avons indiqué, d'après une méthode rigoureuse ; 2° le chiffre qui est donné avec lui comme exprimant le rapport du dividende au capital *souscrit* (7,75 %) est extrêmement voisin des chiffres obtenus par d'autres statisticiens. Wagon, par exemple, donne celui de 7,09 % pour la métallurgie allemande, de 1880 à 1900. Et Kôrösi, calculant le dividende moyen des sociétés métallurgiques de fabrication de machine, trouve 7,3 %. De ces calculs concordants et précis, résulte danc une quasi-certitude.

Mais que signifie au juste cette donnée de 6,46 %. C'est le rapport du dividende au capital versé par les actionnaires. Ainsi se trouvent négligés soit des éléments de gain, soit des éléments de perte. Des actions ont pu être distribuées aux actionnaires sans qu'ils aient rien versé, ou, au moins, à des conditions de préférence. W.-J. Ashley estime (29) qu'il conviendrait à ce titre d'ajouter aux 593 millions de marks de dividendes environ 29 millions de gain supplémentaire. Les pertes omises sont

(29) En se rapportant aux travaux de Kôrösi et en transposant, toutes proportions gardées, les résultats.

encore plus grandes. On peut estimer à environ 100 millions de marks les pertes de capital qu'il faudrait déduire du chiffre adopté par Werner (30).

Ces corrections faites, on obtiendrait donc un chiffre de 5,6 %.

De cette donnée finale et de l'ensemble du travail ressortent deux conclusions.

1° Il y a un profit net, même si l'on considère un grand nombre d'industries et une longue période. En effet, le taux de l'intérêt, qui était, en Allemagne, vers 1870, de 4 1/2 %, s'est abaissé et a pris les valeurs suivantes : 1885, 3 1/2 % ; 1895, 3 % ; depuis 1895, il remonte à 3 1/2 %. Prenons ce chiffre de 3 1/2 % comme moyenne de la période considérée, nous constatons qu'un peu plus de 2 % a été régulièrement produit par l'industrie métallurgique allemande au-dessus de la rémunération moyenne des capitaux prêtés.

2° On peut, d'un ensemble de données statistiques sur les profits industriels, tirer une moyenne. Mais elle présente un *caractère purement arithmétique*, qui ne traduit pas un état de fait. En d'autres termes, on ne peut guère parler, même dans une même branche d'industrie, de taux moyen de profit. Le chiffre de 6,46 % obtenu par Werner l'a été en combinant des taux extrêmement différents : construction des machines pour industrie textile, 10 % ; fabrication des locomotives et des machines agricoles, 7 % ; fabrication des machines-

(30) En effet, Wagon calcule que les pertes de capital de l'industrie métallurgique allemande se sont élevées à plus de 60 millions de marks entre 1870 et 1880, et à plus de 23 millions de marks entre 1880 et 1900. Comme il doit y avoir eu des pertes avant 1870 et après 1900, le chiffre retenu par W. J. Ashley est très vraisemblable.

Tableau Récapitulatif de Werner

(Résultats financiers des Sociétés métallurgiques allemandes depuis leur organisation sous forme de Sociétés par actions)

Branches d'Industries	Total du capital nominal (millions de marks)	Total du capital réellement investi (millions de marks)	Somme de tous les dividendes (millions de marks)	POURCENTAGE calculé sur le capital nominal	POURCENTAGE calculé sur le capital investi
Métallurgie générale...	2,920.2	3,599.0	196.2	6.70	5.46
Construction des locomotives	1,388.1	1,746.1	123.1	8.84	7.03
Construction des bateaux	886.5	956.6	64.2	7.27	6.74
Machines-Outils	658.8	808.0	42.5	6.49	5.29
Machines pour l'Industrie textile	231.3	238.2	23.7	10.30	9.97
Machines agricoles	318.9	349.8	24.4	9.90	7.00
Industries métallurgiques	1,266.8	1,501.7	119.4	9.40	7.93
Totaux	7,671.0	9,200.6	593.7	7.75	6.46

outils, 5 1/2 %. En résumé, ce taux de 6,46 % est celui qu'un actionnaire représentatif, un actionnaire général aurait reçu, pendant toute la période de temps considérée, s'il ne s'était jamais défait de ses actions industrielles métallurgiques.

Passons maintenant à une dernière enquête, prescrite par le gouvernement allemand et opérée par l'*Office de statistique impériale* (31).

La méthode est formulée dans un mémoire rédigé par l'office et soumis à l'approbation de la conférence annuelle des statisticiens (*Congrès de Nüremberg*, mai 1908). Quatre notions de *Rentabilität* sont seulement retenues : deux en ce qui concerne le gain de la société, deux pour exprimer le gain de l'actionnaire.

1° Le gain de la société.

Il résulte de la comparaison du profit annuel (pertes déduites) : 1) avec le capital-actions ; 2) avec le capital de l'entreprise (*Unternehmungs-Kapital*). Ce dernier est la somme du capital-actions et des réserves proprement dites. Il est donc à mi-chemin du capital-actions *stricto sensu* et du capital social investi dégagé par Wagon. La *Rentabilität* moyenne est : a) 10 % par rapport au premier capital ; b) 8,4 % par rapport au second.

2° Le gain de l'actionnaire.

Il résulte de la comparaison du dividende : 1) avec le capital-actions total ayant droit aux dividendes ; 2) avec le capital-actions des seules sociétés qui déclara-

(31) *Die Geschäftsergebnisse der deutschen Aktiengesellschaften im Jahre 1907-1908*. Vierteljahrshefte zur Statistik des deutschen Reichs. Ergänzungsheft, 1909, II. Un compte rendu a été donné de cette statistique par le Dr Ewald Moll, sous le titre : *Die Rentabilität der Aktiengesellschaften, ihre Feststellung in amtlichen und privaten Statistiken auf Grund der Bilanzen*, Iéna, 1908.

rèrent un dividende. Le premier des deux chiffres ainsi obtenu — et évidemment le seul véritablement important — est de 8,1 %.

L'enquête poursuivie officiellement en Allemagne présente des lacunes que signalent les rapporteurs eux-mêmes. Les chiffres cités ont été obtenus en faisant abstraction des sociétés en liquidation ou arrêtées au cours de l'année. On ne tenait compte que des sociétés prospères (*tätige*). Or la lacune n'est pas sans importance. En 1907 et 1908, les sociétés en liquidation ou suspendues avaient un capital-actions de 400 millions de marks. Supposons que la moitié seulement de ce capital soit définitivement perdue. Il faudrait déduire 200 millions de marks de 1 milliard 22 millions de dividendes reçus, pour 12 milliards 663 millions de capital souscrit. De la sorte, le pourcentage de 8,1 % se trouve réduit du coup à 6,5 %. Poursuivons les corrections en adoptant les vues de Werner, selon lesquelles le capital effectivement versé dans l'industrie métallurgique est d'un quart plus élevé que le capital souscrit. Le gain des actionnaires en 1907-1908 se trouvera réduit à 5,2 %.

On pourrait répondre que les lacunes de l'enquête peuvent être facilement comblées, puisque le prix de souscription des actions, au début de la société, et les pertes de capital, par suite de réductions de capital ou de liquidations, sont publiées dans des statistiques de Bourse.

Mais il n'en reste pas moins, comme le fait remarquer M. J.-W. Ashley, qu'une enquête poursuivie en matière de profits industriels, par un organe officiel, est toujours plus ou moins gênée par des considérations politico-sociales. Et c'est peut-être dans cette idée qu'il faut chercher l'explication du caractère incomplet de l'enquête allemande de 1908.

b) HONGRIE.

Les travaux de l'éminent statisticien *Körösi*, directeur du *Bureau de statistique de Budapest*, méritent de retenir l'attention (32). Ils procèdent d'une initiative officielle et ont été prescrits par arrêtés de la municipalité, confirmé par le Ministre de l'Intérieur.

Les questions de méthode ont été envisagées par *Körösi* avec le plus grand soin. Il n'échappe pas cependant d'une façon complète aux difficultés de terminologie qui caractérisent l'étude du profit dans toutes les langues européennes et qui sont très gênantes, notamment en allemand, avec l'emploi des mots assez imprécis de *Rente* et de *Rentabilität*.

Mais il a apporté des améliorations évidentes au calcul des moyennes. Avant lui, elles étaient purement *arithmétiques* et non *proportionnelles* (*quantifizirte*). Eclairons ces deux concepts par un exemple concret. Avant *Körösi*, on divisait le taux des dividendes par le nombre des sociétés, sans se préoccuper de leur importance. Soient deux sociétés, dont l'une paie 5 %, l'autre 10 % ; la moyenne, disait-on, est de 7 1/2 %. Or, si le 5 % est payé sur un capital de 10 millions, et le 10 % sur un capital d'un million, on conçoit que le dividende moyen, sur 11 millions (capital global) est en réalité de 5,4 %.

Ces points de méthode étant réglés, passons à l'enquête elle-même.

Son but est de découvrir le gain annuel moyen pour

(32) *Die finanziellen Ergebnisse der Aktiengesellschaften während des letzten Vierteljahrhunderts, 1874-1893*. Uebersetzung aus dem Ungarischen, Berlin, 1901. On trouve le résumé de ces travaux : 1° en langue anglaise, dans l'article de J. W. Ashley, déjà cité ; 2° en langue italienne, dans l'ouvrage de C. Ottolenghi, II^e Partie. p. 213 et sq.

une longue période de temps et : 1° pour les différentes branches de production ; 2° pour l'ensemble des placements.

Pour atteindre ce but, il fallait calculer : 1) le gain de l'actionnaire ; 2) le capital.

En ce qui concerne le capital, Kôrôsi estime qu'il doit s'agir du capital effectivement payé et non pas seulement du capital nominal.

Le gain de l'actionnaire n'est pas exprimé par le seul dividende. Il peut être défini : la différence entre tous les gains et toutes les pertes *résultant du placement*.

Cette formule exclut donc les gains ou les pertes résultant des fluctuations de la valeur des actions. On ne peut pas, en effet, les rattacher au placement lui-même, en tant que tel. Ce sont des gains de spéculation.

Les pertes à soustraire sont :

1° Toutes les pertes de capital, complètes quand la société disparaît, partielles quand l'actionnaire doit se soumettre à une réduction de valeur nominale ou quand il retire de la liquidation une partie seulement de la somme qu'il avait placée.

2° Une part proportionnelle des pertes nettes, telles qu'elles apparaissent dans les opérations de la société, pendant la dernière année.

Les gains à ajouter au dividende sont toutes les acquisitions pécuniaires qui viennent de la société à l'actionnaire. Ce sont notamment les émissions d'actions nouvelles, distribuées gratuitement ou acquises à un prix inférieur au prix du marché.

Prenons un exemple concret : les institutions bancaires de Budapest.

Kôrôsi cherche : 1° le montant du capital nominal ;

2) le montant du capital réellement payé. Puis il obtient le gain de la société, en additionnant les gains et en soustrayant les pertes, tels qu'ils sont indiqués plus haut. Et il compare ce gain aux deux chiffres de capital. Ce qui donne, par rapport au capital nominal, 8,3 %, et par rapport au capital-actions, 7,3 %.

Le gain de l'actionnaire est obtenu dans des conditions analogues (millions de gulden).

Gains

1° Dividendes	96.202
2° Gains sur les actions émises au-dessous de la valeur du marché	11.984
	108.186

Pertes

1° Pertes de capital	27.783
2° Pertes des primes sur les actions	8.595
3° Réductions de capital	100
4° Balance des pertes sur les deux derniers bilans	206
	36.681

Différence : 71.501

Ce gain donne, rapporté : au capital nominal : 5,4 %.
au capital réel : 4,8 %.

Il faut introduire ici une remarque qui n'est pas sans intérêt. A l'époque où se place l'enquête que nous étu-

dions : 1) le rendement des fonds gouvernementaux hongrois était de 5,10 % ; 2) celui des fonds municipaux, 5,56 % ; 3) celui des banques d'Etat, d'après les calculs de Kôrösi, de 19,3 %. On voit donc que le dividende moyen des sociétés privées était de beaucoup inférieur à celui que l'on pouvait obtenir dans les placements étatiques ou assimilés. Mais le dernier chiffre de Kôrösi est d'un optimisme inquiétant (33).

Les données obtenues par Kôrösi (34) peuvent être l'objet d'observations critiques, mais elles contiennent cependant des enseignements précieux.

1° Certains procédés de calcul sont d'une légitimité douteuse. Ainsi, beaucoup de statisticiens ont reproché à Kôrösi d'introduire les pertes sur affaires courantes dans l'évaluation du gain de l'actionnaire. Ces pertes affectent, en réalité, la société, à moins qu'elles ne se soient traduites par une réduction de dividende.

2° Le gain de l'actionnaire dégagé est le gain nominal. En dépit de ses conclusions méthodologiques, Kôrösi, en effet, calcule sur les bases du capital souscrit et non du capital effectivement payé. Le gain réel — et il y insiste — est très inférieur à 5,8 %. Si l'on étend à tous les placements l'écart de 1/5 entre capital nominal et capital effectif, qui se vérifie pour les institutions bancaires, on tire un nouveau chiffre de 4,7 %.

3° Il faut se faire une idée exacte de la signification économique véritable de la moyenne obtenue. Elle a sur-

(33) Cf. sur ce point J. W. Ashley, article cité, p. 535.

(34) Nous avons choisi le tableau donné par J. W. Ashley, de préférence à ceux publiés par C. Ottolenghi, op. cité, p. 214-215, parce qu'il est la reproduction presque littérale du tableau final qui résume le livre de Kôrösi.

Tableau Récapitulatif de Korosi

Calcul du Gain net des Actionnaires (Aktionäre), dans les Sociétés par actions
de Budapest 1874-1893 en gulden)

	Banques	Banques d'épargne	Sociétés industrielles	Sociétés d'assurances	Sociétés de transports	Autres Sociétés	Total des Sociétés
ayant droit aux dividendes.....	1,311,387	246,500	1,504,845	228,648	244,930	69,689	3,606,082
Recettes des Actionnaires							
dividendes.....	96,202	45,043	102,908	21,183	18,904	3,961	288,203
versements sur Ré- serves.....	—	—	2,050	2,385	1,405	—	5,540
versements d'émissions différentielles.....	11,984	16,156	2,688	—	5,122	—	35,950
versements de Genuss- theilen.....	—	—	—	—	404	—	404
versements en fin d'exercice.....	—	—	220	—	—	—	220
Totaux.....	108,186	61,199	107,886	23,568	25,536	3,961	330,318
Pertes des Actionnaires							
Sociétés disparues..	27,783	250	13,876	1,907	980	1,197	45,993
réductions de capital	400	700	13,837	5,513	—	797	20,572
pertes sur affaires courantes.....	206	—	6,132	2,301	—	478	9,119
pertes sur émissions différentielles.....	—	—	—	15	—	—	15
Totaux.....	28,090	950	33,647	9,740	980	2,473	75,882
Gains nets des Actionnaires							
en nominal %...	80,096	60,249	74,218	13,828	24,556	1,487	254,436
en nominal % en calculant les banques d'épargne.....	6,1	24,4	4,9	6	10	2,1	7,1
en réel.....	4,8	19,3	—	—	—	—	5,8

tout un caractère arithmétique. Les pourcentages d'où elle est extraite sont de niveaux très différents.

Compagnies de transport....	10 %
Banques	6 %
Compagnies d'assurances....	6 %
Sociétés industrielles	4,9 %
Autres sociétés	2,1 %

Elle exprime le gain fictif qu'eût réalisé, pendant toute la période considérée, une *actionnaire général représentatif*. Pour connaître le gain réel des actionnaires, il faudrait avoir le prix de vente des actions pendant toute la période considérée.

Malgré ces imperfections, les travaux de Kôrösi permettent de retenir deux enseignements qui ne sont pas de médiocre valeur pour l'étude inductive du profit :

1° *Existence d'un profit net*. — Le chiffre définitif du gain des actionnaires serait, toutes corrections faites ⁽³⁵⁾, de 5,12 %. Or, pendant la même période, le taux de l'intérêt servi par les banques d'épargne est de 4,14 %. Un profit net existerait donc, mais très faible, et ce sont les conclusions auxquelles nous avons déjà abouti pour les enquêtes précédentes.

2° *Indépendance de ce profit net vis-à-vis de l'activité dépensée*. — Nous voulons dire par là, non que le revenu de la société est indépendant de la bonne ou de la mauvaise gestion, ce qui serait absurde, mais que le rendement moyen du capital dans les sociétés par actions (légèrement supérieur à l'intérêt, comme nous l'avons vu) est distinct de toute part dans la direction ordinaire de l'affaire. La rémunération du personnel de direction rentrait, en effet, évidemment dans le coût.

(35) Cf. sur ce point J. W. Ashley, p. 536.

Selon l'estimation de Kôrôsi, les profits bruts des bilans étaient divisés dans les proportions suivantes :

Actionnaires	74,52 %
Réserves	9,43 %
Directeurs (traitements)....	8,32 %

Cette seconde remarque, du reste, laisse entière la question de savoir si en dehors de toute activité de direction les actionnaires n'exercent pas une fonction économique propre.

c) AUTRICHE.

Le travail le plus important qui ait été publié en Autriche sur la question qui nous intéresse est celui de *F. Somary* (36). Mais il est moins méthodique que celui dont nous venons de donner le résumé critique, et ses résultats ne doivent pas être acceptés sans précautions.

Somary étudie le profit net des sociétés par actions dans la période de 1878-1899. Il s'arrête non aux dividendes, mais au gain et aux pertes réelles.

Parmi les gains, il range les dividendes, l'augmentation des réserves, dans la mesure où on peut la considérer comme un accroissement de capital (c'est-à-dire abstraction faite, par exemple, des réserves destinées au paiement des employés ou des impôts, lesquelles rentrent dans le coût), la couverture des déficits précédemment subis, et les gains de liquidation.

Parmi les pertes, il énumère : déficit du bilan annuel en tenant compte des pertes dissimulées, réductions du capital social, pertes de liquidation et de faillite.

Le taux du profit net des sociétés est de 5,27 %, et

(36) F. Somary : *Die Aktiengesellschaften in Osterreich*, Wien, 1902. Ces travaux ne sont pas résumés par J. W. Ashley. On en trouve un exposé assez complet dans l'ouvrage de C. Ottolenghi, II^e Partie, p. 216 et sq.

le dividende moyen des actionnaires, de 5,5 %. Nous n'obtenons donc pas des données numériques très différentes de celles qui ont été dégagées plus haut.

Mais nous les obtenons avec moins de sécurité. En effet :

1° Somary ne détermine pas *pour chaque année* et pour les différents groupes de sociétés par actions, le mouvement des profits et des dividendes. Il se contente d'indiquer les profits totaux absolus et pour cent, obtenus dans la période 1878-1899, et les dividendes moyens de deux sous-périodes décennales : 1880-1891, 1890-1900.

2° Or, précisément, l'une de ces deux périodes est une phase de dépression économique marquée, de sorte que les résultats généraux se trouvent, de ce fait, faussés.

3° Enfin, les procédés de calcul ne sont pas à l'abri de toute critique. Somary donne, le plus souvent, des moyennes purement arithmétiques.

d) ITALIE. (37)

Dans les ouvrages italiens sur notre question, et notamment dans la remarquable monographie de M. Jarach, le calcul du gain des actionnaires et la méthode générale employée sont assez peu différents des procédés allemands ou autrichiens.

(37) En Italie, les deux ouvrages essentiels sont, à notre connaissance : 1° Jarach, *Lo sviluppo ed i profitti delle società per azioni italiane, dal 1882 al 1902*, qui se trouve : a) in *Riforma sociale*, sept.-octobre 1905 ; b) sous forme de publication, même titre, Torino, 1906 ; 2° Borgatta : *Le società per azioni italiane e la loro pressione fiscale alla vigilia della crisi*, Roma, 1916.

Le tableau reproduit est extrait de l'ouvrage souvent cité de C. Ottolenghi, p. 222. Nous renonçons à étudier les nombreux et intéressants diagrammes tracés par l'auteur.

De même, les conclusions sont à peu près identiques.

1° Les dividendes obtenus dans les différentes branches d'industries sont très divers.

2° On ne peut pas conclure à un mouvement général de hausse ou de baisse du taux moyen du dividende. A supposer même — ce qui n'est pas — qu'il y eût, dans les données numériques, quelques indications, la période de temps considérée est beaucoup trop brève pour que l'on puisse faire des inductions rigoureuses.

3° Les dividendes moyens sont, dans la quasi-totalité des cas, assez sensiblement supérieurs au taux moyen de l'intérêt, pris à la même époque (38).

En conclusion :

1° Le capital des sociétés par actions est particulièrement difficile à évaluer. Cela, qui est vrai de tous les pays, l'est spécialement pour l'Angleterre et l'Amérique, où la « *trust finance* », qui a pris un particulier développement, complique à l'excès toutes les enquêtes statistiques. Notamment, quand une société est formée par la fusion de plusieurs autres sociétés antérieures, son capital représente souvent : 1) le « *goodwill* » ou réputation de la firme ; 2) la valeur anticipée des « économies de groupement ». Ces deux portions ne correspondent à un aucun capital effectivement versé.

(38) Comme documents récents, en ce qui concerne l'Amérique, nous nous bornons à signaler : a) un article de l'*American Economic Review*, mars 1916, de J. E. Sterett, qui étudie les relations du gain et du capital investi dans 158 corporations ; b) un ouvrage de M. J. P. Muller : *Financial Statistics*, qui étudie 250 sociétés industrielles et minières ; c) certaines publications de la *Federal Trade Commission*, qui a fait des recherches sur des industries particulières ; d) l'étude des profits des sociétés de l'acier aux Etats-Unis avant 1910, donnée par l'*U. S. Commissioner of Corporations*. Au titre II, (III), nous résumons les principales indications données par D. Friday : *Profits Wages and Prices*, New-York, 1921.

Tableau synthétique de M. Ottolenghi

(Dividendes pour cent sur le capital-actions des principales industries italiennes (1882-1903))

Années	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	1900	1	2	3
Industries minières...	5.1	5.8	5.1	5.4	8	7.8	4.2	4.7	7.2	5.4	3.6	3.2	2.5	3.1	6	9	13.2	15.4	11.5	7.8	7.6	9.4
Gaz et eau	5.8	9	9	9	8	8	7	6.4	5.8	6.8	6.7	3.3	3.9	5.2	4.8	5.5	5	5.2	6	6	7	2.5
Industries métallurgiques et mécaniques.	5	4.5	3	4	4.3	24	4.5	2	1.5	2	3	1.5	1.2	38	4.3	5.6	5.6	9.2	7	6.2	5.6	6.4
Soie.....	2.9	3	5	5.1	6.5	7	4.7	4.8	4.7	5.3	7.6	7.7	8	11.7	11	12	12.7	12.3	11	7	2	5.3
Laine.....	6	8	6	7.5	8	8.6	10	8	5	5	5.5	6.7	9.5	9	5.8	8.5	8.5	8	6	2.2	5	3.7
Coton.....	9	11	8	4.4	5.8	6.2	6.6	8.8	7.5	6.6	7.3	5.6	8	9	6.4	5	3.8	6.3	6.5	4.4	5.8	7.4
Autres Industries textiles.....	7.6	6.3	8.9	6	0	6	5.7	5.4	2.8	1.2	0	5.1	1	6	7.7	6.2	5.6	7.3	7	6.4	5.7	5.1
Industries chimiques..	5	4	3.6	8	5.7	6.5	5.3	5	4.3	2.7	5.4	6.6	5.8	3.5	5	4.5	6.8	8.1	6.2	4.6	5.3	6.5
Papier.....	8	5	8.5	11.7	15	14.2	13.7	11.3	10.1	11.5	13.6	15	13	15.3	16	13.6	14	13.7	16.2	12.9	11.1	12
Verre.....	9	6.6	0.2	15.2	3.5	16.5	3.4	5.4	5.7	8.4	5.5	6.1	4.4	3.8	6.3	7	9	12.1	6.2	6.5	6.2	4
Cuivre.....	8.2	6.2	5.4	5.6	4.8	3	3	0	2.2	3	3.9	4	4.4	4.5	3	6.3	9	6.4	9.8	7.8	9	8.4
Chaux ciment.....	—	—	—	—	—	5.9	7.2	10	11	4	3.9	1.3	3.5	12.9	12.4	7	12	12	6.2	8	7.1	4.4

2°. La question se pose de savoir dans quelle mesure les résultats obtenus pour ces sociétés peuvent être étendus aux autres formes d'entreprise. Dans les sociétés par actions, en effet, l'agent économique qui investit son capital délimite son risque. Il semble donc qu'aucun capital ne devrait être investi dans d'autres affaires, si l'on n'en devait attendre un extra-gain. L'impression des gens de la pratique, d'ailleurs, est que les bénéfices sont plus élevés dans les entreprises où la responsabilité pécuniaire n'est pas limitée.

3°. Enfin, il faut insister sur le caractère très artificiel de la comptabilité des sociétés par actions. Les bilans ne sont pas établis sur des bases identiques d'un pays à l'autre, d'une entreprise à l'autre, bien mieux, pour la même affaire, d'une année à l'autre. D'autre part, il y a toute une série de procédés pour diminuer le profit nominal : 1) majoration des comptes, amortissement, réserves, frais généraux, augmentation ou renouvellement de matériel ; 2) augmentation de la valeur réelle du capital fixe ou circulant, et attribution à ce capital d'une valeur fictive. Nous nous bornons à signaler l'essentiel. C'est toute une étude détaillée de comptabilité critique qu'il faudrait faire ici, et qui éclairerait, du reste, d'un jour nouveau, plus d'un point du fonctionnement de la grande entreprise moderne. Au commissaire chargé de l'enquête industrielle, qui lui posait la question suivante : « Le montant des dividendes déclarés est-il un indice du profit d'un établissement ? », un directeur de société américain a fait la réponse typique suivante : « Tout dépend de la *politique* des administrateurs » (39).

(39) M. Jackson : *Report of the Industrial Commission on the relations of Capital and Labor employed in manufactures and general business*, vol. XIV, Washington. Government printing Office, 1901, Testimony, p. 583.

Pourtant : 1) des corrections sont possibles, ainsi que nous l'avons vu, et 2) des inductions peuvent être tirées de l'observation des mouvements généraux des dividendes. Par exemple, si l'on constate, pour un très grand nombre de sociétés, pendant la même période, ou pour une même société, pendant une très longue période, une baisse constante de dividendes, on est bien fondé à penser qu'il s'agit d'une décroissance due à la situation économique, et non aux artifices de la comptabilité.

III — *Les Sources subsidiaires*

Les sources subsidiaires pour l'étude statistique des profits industriels peuvent se ramener à trois : 1) les renseignements des techniciens ; 2) les renseignements fiscaux ; 3) les renseignements des entreprises publiques.

1) LES RENSEIGNEMENTS DES TECHNICIENS.

Nous citerons, à titre d'exemple, les travaux d'*Atkinson* pour l'industrie minière aux Etats-Unis, et ceux de la société *Ellison* sur les conditions de l'industrie cotonnière en Angleterre. Ces dernières études étaient conduites avec une compétence et une minutie extrêmes. Elles étaient publiées dans l'*Economist*. Elles portaient sur : 1) la valeur du coût de production ; 2) le coût de la matière première ; 3) le coût du travail ; parfois même, elles indiquaient quelque autre dépense de la production.

Ces sortes de publications sont le résultat de l'estimation de techniciens compétents ; par conséquent, une

marge d'erreur peut toujours s'y introduire. D'autre part, elles n'ont pas pour objet immédiat le profit, et ne donnent que quelques éléments du coût ; il faut les compléter et les contrôler. Mais l'apport qu'elles constituent à l'étude objective de notre sujet n'est pas négligeable. D'une façon générale, et tout particulièrement en ce qui concerne l'étude du revenu de l'entreprise, l'économiste devrait fréquenter et interroger deux personnages essentiels dans l'« affaire » moderne : l'expert-comptable et le technicien.

2) LES RENSEIGNEMENTS FISCAUX.

Les revenus industriels déclarés ou affirmés dans les documents du fisc peuvent être une mine de données numériques. Nous verrons du reste quelle en est l'exacte signification. C. Ottolenghi (40) signale à ce sujet deux systèmes fiscaux ; on en peut ajouter d'autres.

a) L'*Income tax*, impôt général sur le revenu,, existant en Angleterre, depuis la fin du XVIII^e siècle, comporte cinq cédules : A. maisons et terres ; B. locations ; C. dividendes, intérêts et rentes ; D. revenus industriels et commerciaux ; E. traitements et pensions. La cédule D, qui nous intéresse, est dressée sur déclaration de l'industriel ou du commerçant, contrôlée par une comparaison avec la taxation provisoire préparée par les agents locaux.

La valeur statistique de cette source est établie quand on a posé la double question de l'exactitude et de la nature des renseignements obtenus.

Un tableau-questionnaire est adressé à l'entrepreneur,

40) Op. cité, édit. citée, p. 64 et sq.

dans lequel sont indiquées les sources de revenus. Si les réponses ne sont pas jugées satisfaisantes, le tableau est envoyé une seconde fois, avec demandes d'éclaircissements. Et, cette fois, si les déclarations ne sont pas exactes, des commissaires spéciaux procèdent à l'estimation. Le secret est bien assuré. Les hommes d'affaires anglais ont des habitudes de sincérité et d'honnêteté. Enfin, le taux de l'impôt était très bas. Autant de raisons qui donnent à penser que les renseignements numériques obtenus ont une certaine valeur.

Ce que l'on connaît, ce sont les *revenus industriels globaux*, mais non pas les revenus pour chaque industrie prise en particulier. On peut donc, avec prudence du reste, et en ayant soin d'appuyer chaque induction sur des renseignements provenant d'autres sources, connaître les mouvements généraux des profits. Encore faut-il rapporter l'augmentation ou la diminution des revenus à l'augmentation ou à la diminution de la production. Il ne faut pas oublier que la population et la production s'accroissent et que, par conséquent, le nombre des entreprises s'élève aussi. Enfin, il faut tenir compte des variations qui surviennent dans le mode de perception de l'impôt.

b) *En Prusse*, l'impôt sur le revenu, qui existe depuis 1851, consacre la prédominance des personnalités locales et des classes élevées : il n'est donc pas d'une grande utilité. L'impôt spécial sur l'industrie, organisé en 1820, refondu en 1891, fournit des données moins inexacts. Mais, comme l'impôt anglais précédent, l'impôt prussien ne fournit que des données indirectes et constitue une source très subsidiaire.

c) Enfin, les législations spéciales sur les bénéfices de guerre (exemples : *l'excess profits tax* américaine,

ou la contribution extraordinaire française) peuvent fournir quelques renseignements, du reste très imprécis, sur les mouvements généraux du profit (41).

3, LES RENSEIGNEMENTS DES ENTREPRISES PUBLIQUES.

Les entreprises exploitées par l'Etat, par les communes ou par les établissements publics peuvent enfin donner des renseignements précis sur les résultats financiers de leur fonctionnement.

IV — *Conclusions*

1° Les profits des *sociétés anonymes* sont susceptibles d'étude directe. Tous les travaux qui tendent à l'unification internationale des bilans servent, en même temps que beaucoup d'autres intérêts, ceux de l'enquête statistique. Les études que nous avons passées en revue, bien qu'elles ne soient pas à l'abri des critiques, ont fourni des résultats objectifs.

2° Le profit de l'*entreprise industrielle, quelle qu'elle soit*, est susceptible d'une étude quantitative. Sans doute, l'étude directe de ce revenu n'est pas possible ; mais on peut l'évaluer et en étudier les variations à partir de données réunies par l'enquête.

Cette enquête, soit spéciale, soit poursuivie à propos d'une enquête industrielle ou d'un recensement annuel, devrait porter sur les trois éléments essentiels :

(41) Pour une utilisation intéressante des données de l'*excess profits tax*, Cf. D. Friday, *Profits Wages and Prices*, New-York,

Rappelons qu'en France, nous disposons d'une statistique relative au revenu des actions soumises à l'impôt sur les valeurs mobilières ; mais elle donne le montant total des dividendes imposés, non le pourcentage par rapport au capital.

a) capital investi ; b) valeur de la production ; c) coût (42).

Il va sans dire que, dans une semblable étude, il faut éliminer toute conception abstraite du capital. La définition du *trade-capital* de Marshall répond bien au but qu'on se propose. Doit être considéré comme capital tout bien qu'un industriel, dans une année déterminée, applique à la production de la marchandise. Cette notion cadre avec celle des hommes de la pratique et donne, en notre matière, une approximation suffisante.

Par application de la définition :

1) Ne devra pas être compté comme capital, le bien dont l'industriel n'a pas la *complète disposition*, mais le simple usage. Soit une cascade, dont l'entrepreneur considéré utilise la force hydraulique, moyennant un loyer. Ce loyer sera porté au coût, mais la valeur à laquelle peut être estimée la cascade ne peut être considérée comme partie intégrante du capital de l'entreprise.

2) Il est prudent d'exclure du capital relevé les créances, en raison de la difficulté extrême qu'on éprouve à distinguer les créances réellement investies dans une affaire à un moment donné, de celles qui font seulement partie des transactions commerciales. Cette exclusion, du reste, — il ne faut pas le dissimuler — est loin d'être sans inconvénients.

3) Pour les biens qui ne subissent pas de dépréciation, ou au moins de dépréciation importante, on rapportera le prix réel au moment de l'enquête. Pour les machines, on établira le prix payé en en soustrayant une cote de dépréciation. Quant aux produits restés en magasin,

(42) Le programme en est établi d'une façon beaucoup plus détaillée par C. Ottolenghi, op. cité, éd. citée, p. 40 et sq.

il semble bien qu'il ne faille pas en tenir compte dans le capital de l'entreprise, puisqu'on ne peut parler de biens appliqués à la production pour la période considérée.

La valeur de la production pourrait ne pas être demandée directement dans l'enquête. Il y aurait même intérêt à n'interroger l'industriel que sur la quantité de produits fabriqués dans l'année. Avec une bonne statistique des prix, on obtient facilement la valeur de la production. Et l'avantage est double : a) on connaît la quantité produite, ce qui peut être intéressant, soit d'un point de vue théorique, soit même d'un point de vue général de politique commerciale et industrielle ; b) l'industriel escompte la marge d'erreur résultant du calcul des statisticiens, et redoute moins les indiscretions.

Enfin, les dépenses par unité de produit devraient être réunies avec le plus grand soin. Il faut obtenir le coût dans sa totalité et dans ses catégories principales : 1) salaires et traitements ; 2) matières premières ; 3) intérêt du capital prêté et autres loyers ; 4) dépenses pour la vente.

Ces éléments de calcul, une fois réunis, l'office de statistique peut se livrer à une série d'opérations dont voici les principales :

1° Vérification des données ;

2° Calcul, pour chaque entreprise, de la valeur totale de la production sur la base des prix du marché, révélés par les statistiques ;

3° Publication des résultats, mais seulement *regroupés par industrie*, pour éviter toute indiscretion.

Toutes les causes d'erreur ne sont pas éliminées. No-

tamment, on n'est pas renseigné avec exactitude sur les risques industriels. Mais la comparaison méticuleuse des données obtenues, et le concours des techniciens et des associations industrielles peuvent aider à l'œuvre de vérification.

En résumé, pour le revenu de l'entreprise, comme pour la plupart des phénomènes économiques, on ne peut faire quelque clarté qu'en poursuivant à la fois une étude inductive approfondie et des analyses théoriques rigoureuses. Mais l'observation est indispensable et, en notre matière, moins qu'en aucune autre, on ne peut négliger les enseignements positifs de la statistique.

TITRE SECOND

Le Problème de Généralisation

I.— *Le Problème du Concept*

Sommaire. — Rappel de la méthode ; plan : problème du *concept* ; problème de la *terminologie*. — I. Le revenu de l'entreprise est-il un revenu *unitaire* ? c'est-à-dire forme-t-il un *tout organique* ou n'est-il qu'un agrégat d'éléments autonomes ? La division en salaire, intérêt, prime pour le risque, dans les usages de la pratique, et dans la théorie ; a) le point de vue *quantitatif* ; les différents modes d'évaluation quantitative du salaire, de l'intérêt et de la prime, que l'on prétend inclus dans le profit ; ils ne correspondent jamais à la réalité ; conclusion : on peut *mesurer* le revenu de l'entreprise en le comparant au salaire moyen, à l'intérêt courant, etc..., mais ce revenu ne *contient* pas un salaire, un intérêt, etc... ; b) le point de vue *qualitatif* confirme cette conclusion : toute portion du revenu de l'entreprise quelle qu'elle soit est *incertaine* : le salaire et l'intérêt sont des revenus *stipulés* ; c) le point de vue *méthodologique* ; la division du revenu de l'entreprise en éléments prétendus indépendants est : 1° une méthode d'analyse *par résidu*, qui ne

rend pas compte du revenu de l'entreprise dans tous les cas ; 2° une application de la méthode des *renvois*, si dangereuse en science sociale ; 3° une méthode *hypothétique* qui explique *ce qui est* par *ce qui pourrait être* ; 4° une méthode *historiquement tendancieuse*. — II. Le revenu de l'entreprise est-il un revenu *autonome* ? Cette question se pose surtout à propos de la *rente*. Le revenu de l'entreprise peut-il être assimilé à la *rente* ? Evolution du concept de *rente* : il a gagné en *extension* ce qu'il perdait en *intensité* ; le concept ricardien et sa complexité ; son extension théorique ; *théorie des surplus* ; comparaison de la connotation du concept ricardien et du concept hédoniste : A) la *rente* ricardienne est un revenu *naturel*, qui a son origine dans la *productivité du facteur : terre* ; la *rente* hédoniste a pour origine le *déséquilibre de l'offre et de la demande*, à quelque cause qu'on doive le rattacher ; B) la *rente* ricardienne est un revenu constamment *croissant* ; la *rente* hédoniste a une dynamique complexe, elle est soumise à des oscillations *de sens divers* et très fréquentes ; C) la *rente* ricardienne est un *revenu sans coût* ; la *rente* hédoniste est *tout surplus* d'un coût ; élargissement de la notion de coût. *La rente cesse d'être un revenu autonome, pour devenir une modalité dont est susceptible tout phénomène économique*. Résumé : les trois formes de *rente* : a) la *rente ricardienne* ; b) la *rente différentielle* ; c) le *surplus* ou revenu général de déséquilibre. Mesure de l'assimilation du profit et de la *rente*. *On peut concevoir le profit comme un revenu abstrait ou comme un revenu concret* ; mais il ne faut pas, comme on l'a fait trop souvent, employer simultanément les deux méthodes : abstraction et description concrète. *Le revenu global de l'entreprise est un revenu concret, autonome, formant un tout organique*. Le mot : profit est sans précision et doit être exclus de la nomenclature économique. Conclusions.

Pour chercher le concept de profit, nous nous efforçons, non pas d'analyser le contenu de la notion courante, non pas davantage de construire *a priori* une défi-

nition que nous adapterions ensuite aux faits. En procédant de la sorte, si le raisonnement est rigoureux, on a une simple construction logique. Mais il faut toujours partir de prémisses et, dans ce cas, les prémisses sont fournies par l'expérience et l'observation courante, qui sont restreintes, subjectives et mal dégagées de leur accompagnement éthico-sentimental.

Mieux vaut partir franchement de l'observation des faits. Nous avons étudié un ensemble cohérent de phénomènes sous le nom de revenu de l'entreprise. La question se pose maintenant de savoir si cet ensemble est *organique* et forme un tout, ou si, au contraire, il se présente comme un agrégat d'éléments autonomes : c'est le problème de *classification*. Faut-il donner le nom de profit à cet ensemble ou à l'un de ces éléments, et auquel? C'est le problème de *dénomination* ou *terminologie*. Ici, la crainte de l'amphibologie doit guider. Si le concept élaboré en fin d'analyse est très voisin du concept courant, on pourrait penser qu'il est sans grand inconvénient de conserver la nomenclature ordinairement acceptée. Mais cela présente un danger certain en science économique où les dénominations, si peu flottantes qu'elles soient, sont causes d'erreur, et où il importe de distinguer avec soin le langage technique, encore mal dégagé.

D'autre part, après avoir décidé si le revenu de l'entreprise est *unitaire*, il convient d'établir s'il est, ou non, *autonome*. Cette seconde question (très différente de la première, quoique commandée par elle), conduit à la création d'une quatrième classe de revenus, ou, au contraire, au maintien de l'ancienne division tripartite en intérêt, salaire, et rente. Ces deux problèmes résolus, il reste à caractériser le revenu ainsi isolé, Revenu mo-

mentané ou périodique? Revenu individuel ou revenu de classe? Sous quelle forme se présente-t-il et quels sont ses caractères propres?

Autant de questions qui répondent au problème de la définition du profit, qui est, encore une fois, *l'effort de trouver, à un ensemble de phénomènes, un concept qui l'exprime exactement.*

I. — Tout d'abord, le revenu de l'entreprise se présente-t-il comme un tout dont aucun élément ne puisse être extrait sans déranger l'unité organique de l'ensemble, ou n'est-il, au contraire, qu'un composé d'éléments hétérogènes dont un seul mérite le nom de profit ?

La question est, en réalité, posée par la pratique commerciale et par l'analyse théorique. Il arrive que, pour se rendre un compte exact de la marche de son entreprise, et disposer d'une commune mesure pour comparer l'investissement de ses biens aux autres placements, l'entrepreneur distingue, dans les différents chapitres de sa comptabilité, un intérêt normal de son capital. De même que, pour plusieurs raisons, il peut se créditer, soit sous forme de *comptes de levée* au cours de l'exercice, soit comme *excédent* lors de la confection de son bilan, d'une certaine somme, à titre de rémunération de son travail personnel. On pourrait imaginer, de même, qu'il groupe sous la rubrique: prime pour le risque, une certaine somme pour parer aux difficultés des mauvaises années. Doit-on conclure, de ces pratiques, que le profit n'est que l'excédent, le supplément — à supposer qu'il y en eût un — qui apparaît après défalcation de tous les éléments précédemment indiqués? Certainement non, à priori. Car on ne peut assimiler une pratique commerciale à une analyse scientifique. Et de ce que ce procédé de décomposition soit pratiquement et financièrement commode,

on ne peut pas conclure qu'il exprime la réalité économique. *On peut toujours diviser un tout organique en plusieurs parties, mais il ne s'ensuit pas que ces divisions soient conformes à la nature.* La division de la terre en méridiens est très utile, mais non organique, c'est-à-dire qu'elle ne correspond pas à des caractères spécifiques naturels de chaque partie.

Certains théoriciens prétendent précisément qu'il convient de décomposer le revenu de l'entreprise en un certain nombre d'éléments: intérêt, salaire, prime pour le risque; et que ce procédé est non seulement commode, mais conforme à la réalité des choses. Le profit ne serait qu'un surplus: c'est la *conception excédentaire* du profit. D'autres auteurs soutiennent que c'est simplement par une vue de l'esprit qu'on peut distinguer, dans le profit, la rémunération du travail, du capital, du risque, mais que la réalité ne nous offre rien de semblable, qu'elle présente un *revenu global irréductible à des éléments simples*. Sans doute, on peut distinguer ces éléments, mais le revenu considéré dans son entier est un ensemble ayant une existence propre.

Qui a raison? Pour répondre, on peut se placer successivement sur le terrain de l'analyse quantitative, de l'analyse qualitative, et enfin de l'appréciation des méthodes.

a) Supposons d'abord, que nous connaissions le chiffre du revenu d'une entreprise déterminée. Selon quelles règles allons-nous distinguer le montant réel de la prime pour le risque, du salaire de l'entrepreneur, et de l'intérêt des capitaux personnels. Nous supposons évidemment qu'il ne s'agit plus d'une simple évaluation approximative et de pure commodité, d'une opération comp-

table mais d'une détermination scientifique de quantités.

Comment isoler la prime pour le risque ? S'agit-il de risques techniques ? s'ils sont assurés ils rentrent dans le coût. Reste donc le seul risque économique, c'est-à-dire celui qui résulte du déséquilibre éventuel de la production. On ne pourrait le calculer qu'en faisant une moyenne, sur une longue période, pour toute une branche d'industrie, et en répartissant ensuite par entreprise et par année. Or, les éléments qui pourraient servir de base à cette moyenne font complètement défaut.

Passons maintenant au salaire et à l'intérêt, et examinons tous les modes de calcul possibles.

On peut d'abord évaluer le salaire et l'intérêt de l'entrepreneur à la somme *qu'il aurait versée* pour obtenir, d'un capitaliste et d'un travailleur, un capital et un travail équivalents aux siens. Cette année, s'il avait fallu que j'emprunte telle somme de capital, j'aurais consenti à verser tant pour cent. Si tel travail m'avait été fourni, j'aurais consenti à le payer tant. Ces indications manquent totalement de précision. Les deux rémunérations *imaginées* ne sont certainement pas ce qu'elles auraient été en réalité. Pour un prêt un peu hasardeux, par exemple, ou pour un travail de direction un peu difficile, je puis bien savoir ce que j'aurais voulu offrir, mais comment établir ce qu'on aurait pu me demander et où fixer le taux auquel l'équilibre se serait établi dans le cas particulier d'une entreprise donnée ? En tout cas, même en admettant qu'on pût les fixer avec précision, on ne saurait raisonnablement estimer que l'intérêt et le salaire, ainsi obtenus, ne fussent pas *artificiellement découpés dans le revenu de l'entreprise*, puisqu'il s'agit d'un travail qui *aurait pu* être loué et d'un capital qui *aurait pu* être emprunté.

Un autre mode de détermination se présente à l'esprit. On pourrait extraire d'un revenu d'entreprise donné, le salaire et l'intérêt, en établissant ce que l'entrepreneur eût touché en plaçant son capital et son travail *dans un établissement analogue au sien*. Mais il se peut que cet établissement rémunère mieux ou plus mal les deux facteurs de la production; il y a toutes chances, en tout cas, qu'il ne les rémunère pas exactement de la même façon que l'entreprise pour laquelle on tente l'évaluation. Le vice d'irréalité demeure à la base du calcul: ce que l'on obtiendrait — en admettant que l'on obtint quelque chose — ce ne serait pas le salaire et l'intérêt inclus dans le revenu de l'entreprise A, mais l'intérêt et le salaire artificiellement extraits du revenu de B et transportés en A.

Il y a enfin le procédé d'appréciation le plus courant: d'après le *taux moyen de rémunération du capital et du travail*.

Mais, si, précisément, l'entreprise considérée rémunère le capital emprunté et le travail loué au-dessus du taux moyen, l'entrepreneur va-t-il être le seul à ne pas bénéficier de cet état de choses? D'autre part, il faudrait supposer qu'une même quantité de travail et de capital produisent la même valeur, ce qui est manifestement inexact.

Pour le taux moyen de l'intérêt, le calcul peut se comprendre, à titre d'évaluation, de *division arbitraire*, mais non d'*analyse quantitative*. Mais comment calculer le taux moyen du salaire de l'entrepreneur? Pour faire une moyenne, il faut avoir des quantités de travail comparables en nature et en durée. Or, comment établir la durée du travail en question, et quelles différences de nature ne constate-t-on pas d'une entreprise à l'autre? Il faudrait au moins connaître le montant des salaires que les

différents entrepreneurs s'attribuent, et cela encore n'est pas possible. On pourrait enfin assimiler le travail de l'entrepreneur à la rémunération moyenne des directeurs de la branche considérée. Mais cela ne règle pas la question de durée et préjuge de celle de la qualité, car le travail d'un directeur n'est pas celui de l'entrepreneur responsable. Ainsi l'on aboutit à des impossibilités de calcul dans beaucoup de cas, et toujours à des invraisemblances. De quelque façon que l'on opère, c'est *un salaire et un intérêt*, venus de l'extérieur, *qu'on transporte et découpe dans le revenu d'une entreprise déterminée; ce n'est pas l'analyse de ce revenu selon ses parties naturelles.*

b) Le point de vue de l'analyse *qualitative* le montre encore mieux. En effet, intérêt, salaire, prime pour le risque sont des revenus stipulés par un agent différent de celui qui les touche. Ici, au contraire, il s'agirait de ces mêmes revenus fixés (par quelque procédé que ce soit) par celui qui en bénéficie. Puis, il est trop clair que cet intérêt, ce salaire n'auraient pas leur dynamique propre mais *auraient une dynamique* dérivée du revenu de l'entreprise. Ils suivraient les fluctuations de ce revenu et non les oscillations propres du salaire ou de l'intérêt. De plus, le seul fait qu'on *pourrait* les modifier prouve que ces prétendus salaires, intérêt, prime n'en sont pas effectivement.

c) L'examen de la méthode décèle, par ailleurs, qu'elle n'est pas pertinente.

C'est une *méthode par résidu*, qui ne rend pas compte du revenu de l'entreprise dans tous les cas. Qu'importe, dira-t-on: le profit est un excédent qui, effectivement, peut apparaître ou non. Mais modifions un peu l'hypothèse. Le profit serait une somme d'éléments simples et

autonomes : salaire, intérêt, prime pour le risque, etc. Supposons — ce qui arrive, puisqu'il y a des entreprises fonctionnant à perte — que le revenu de telle entreprise soit quantitativement inférieur à l'intérêt courant. De quel nom allons-nous l'appeler. Y aura-t-il, par exemple, dans ce revenu de 3 % un très faible intérêt, un très faible salaire..., une très faible prime de risque? Ou n'y aura-t-il qu'un faible intérêt? Mais pourquoi dire intérêt plutôt que salaire? A quel signe reconnaître qu'il s'agit de l'un plutôt que de l'autre? On répondra que ce n'est pas le cas normal. *Mais pourquoi un revenu qui se modifie quantitativement changerait-il de nature?* Un intérêt follement usuraire ou démesurément bas est toujours un intérêt; il a toujours une forme identique (revenu *stipulé, périodique*, correspondant à un capital donné); et il en va de même pour le salaire.

D'autre part, cette méthode est une application de la *méthode des renvois* si dangereuse en matière de science économique. Elle consiste — étant donné un phénomène à expliquer — à renvoyer à des catégories connues ou supposées telle. Soit à étudier le profit de l'entrepreneur; on dira: c'est un intérêt, un salaire, une prime pour le risque d'un genre particulier; ou encore: c'est un composé d'intérêts, de salaires, de primes. Cette méthode facile dispense de l'effort d'observation et d'analyse directe, mais elle est dangereuse, par ce que les concepts économiques sont parfois imparfaitement précisés. Bien souvent, par conséquent, expliquer A par B, c'est expliquer *obscurum per obscurius*.

Aussi bien, cette méthode est *hypothétique* puisqu'elle prend pour objet d'étude *ce qui est* et l'explique *par ce qui pourrait être*. Il y a là un déséquilibre. L'abstraction est licite et féconde. Mais à condition qu'elle soit adé-

quement conduite. Les mathématiciens, par exemple, sont parfaitement cohérents, quand ils partent d'une hypothèse de libre échange absolu: ils posent du même coup un revenu de l'entrepreneur *hypothétique* et ils peuvent non moins justement déclarer qu'il est un composé d'intérêt et de salaire. En effet, : 1° leur point de départ est *abstrait*; 2° leur conclusion est la *position limite d'une tendance*. Mais, quand on se propose comme étude le revenu global de l'entrepreneur *tel que le révèle la réalité*, on ne suit plus une méthode cohérente en l'analysant ensuite constamment d'après les éléments qu'il *pourrait* contenir.

Enfin, et c'est peut-être le grief le plus grave, cette méthode est *historiquement tendancieuse*. A diviser ainsi le revenu de l'entrepreneur, on obtient deux résultats. D'abord on amenuise autant qu'il est possible la part de ce qu'on peut véritablement appeler profit; on arrive à en faire une quantité minime et d'un caractère exceptionnel. Et ce minimum, on l'écrase sous une série d'*éléments déjà justifiés* : salaire, intérêt, prime pour le risque. C'est une façon, inconsciente chez certains, de défendre le rôle et la rémunération de l'entrepreneur. Au contraire, en cette matière, comme en tout autre, il convient de distinguer soigneusement le point de vue de la description de celui de l'appréciation.

Ajoutons que le nombre des défalcatiions est aussi arbitraire que leur calcul. On a proposé d'abord les deux éléments: intérêt et salaire. Puis, on a ajouté la prime pour le risque. Il n'y a aucune bonne raison pour qu'on s'arrête là. Si on le désirait, on pourrait aisément imaginer une quatrième partie. Alors, l'excédent apparaîtrait de moins en moins fréquemment. Mais une réalité demeurerait toujours: le revenu de l'entreprise.

En fait, l'observation révèle que l'entreprise est un organisme autonome, et que le revenu qui en procède est aussi une *unité organique* et non un composé d'éléments hétérogènes. On peut le diviser en autant de fractions qu'on le désire et grouper ces parties sous des rubriques convenablement choisies; mais cela ne présente aucun rapport avec une analyse en éléments simples. Dans le premier cas (*division ou classification*, par exemple, en vue d'une comptabilité facile), c'est l'opération de l'esprit qui crée les parties, qui fait la scission; dans le second cas (*analyse*, l'intelligence découvre une division naturelle et préexistante). Pour qu'on put affirmer que le revenu de l'entreprise n'est pas un revenu unitaire, il faudrait que son *analyse* et non seulement sa *division* fussent possibles.

II. — Nous venons de voir que le revenu de l'entreprise est un revenu *unitaire*. Est-il un revenu *autonome*? Présent-t-il une forme et des caractères qui l'opposent au salaire, à l'intérêt, à la rente, ou peut-il être considéré comme un salaire *sui-generis*, comme un intérêt d'un genre spécial ou comme une rente d'une forme particulière? Cette question est toute différente de celle de savoir si le profit est une somme d'éléments autonomes. Selon la réponse à cette seconde série de questions, on devra ou bien conserver la division tripartite des revenus, ou y joindre une quatrième rubrique.

Le problème se pose surtout pour la rente, parce que le profit ne peut guère être assimilé, si on le considère comme le revenu global de l'entrepreneur, à un salaire ou à un intérêt. Examinons cependant rapidement les raisons d'écarter ces deux premiers rapprochements.

Le revenu de l'entreprise est-il un salaire? Sous cette forme absolue, la question surprend. Instinctivement, on

pense que c'est bien davantage. Mais, soit que l'on envisage la *forme* des deux revenus, soit que l'on considère leur *origine*, ils ne sont pas réductibles l'un à l'autre.

Le salaire, tel que le présente la réalité contemporaine, se produit à l'occasion d'un contrat. Il est le résultat d'une vente de travail. De ce caractère découle une série de conséquences : 1° son versement est assuré ; 2° sa grandeur est fixée ; 3° l'époque à laquelle il est payé est déterminée. De plus, il apparaît comme la rémunération du travail, c'est-à-dire d'un *effort finaliste pénible*.

Or, le travail n'est pas un caractère spécifique de l'entrepreneur. Sans doute, quand les deux qualités de directeur et d'entrepreneur sont réunies sur la même tête, la tâche de l'entrepreneur est considérable : elle a été souvent analysée et il est inutile d'en rappeler le détail. Mais, si importante qu'elle soit, elle n'est pas caractéristique de cette production autonome et responsable qu'est l'entreprise. L'entrepreneur collectif que forment les actionnaires dans une société anonyme en fournit la preuve.

De plus, les caractères du revenu de l'entreprise ne sont pas assimilables, même de très loin, à ceux du salaire. Le revenu de l'entreprise se dégage à l'occasion de contrats multiples (achat-vente), mais il n'est pas le résultat d'un contrat. De plus, il n'est *pas stipulé* : il est déterminé par un processus de circonstances, non par une volonté humaine. Il est aléatoire, tandis que le salaire est assuré, de sorte que, non seulement sa grandeur mais même son existence sont sans cesse remises en question. Enfin, il n'est pas réglé à une époque déterminée. Sans doute, il peut se présenter comme un excédent qui apparaît à la clôture du bilan. Le plus souvent, il sera touché en cours d'exercice, avec une certaine régularité et une périodicité nécessaires à la bonne

tenue des livres, mais sans qu'une certaine fantaisie soit refusée à l'entrepreneur, quant au moment de la perception de son revenu et au montant perçu.

En résumé, à ne considérer que la forme, il est impossible d'assimiler le salaire débattu entre deux agents économiques et fixé par l'un d'eux, au profit déterminé par la vie d'un organisme économique et arrêté pour lui-même par l'entrepreneur.

Le revenu de l'entreprise devrait-il donc être ramené à l'intérêt et ne serait-il qu'une espèce particulière de ce genre? Si on le considère globalement, il est bien évident que non. Quantitativement, on ne peut pas assimiler ce revenu à un intérêt. De plus, il est doué d'une dynamique propre, en relation avec la dynamique du revenu du capital, mais non confondue avec elle. D'autre part, les mêmes difficultés que nous avons rencontrées dans le précédent examen en ce qui concerne la forme du revenu, se retrouvent ici. L'intérêt comme le salaire est essentiellement un revenu *stipulé* et par là, il s'oppose au profit.

Il est beaucoup moins aisé de répondre à la troisième question: le revenu de l'entrepreneur est-il une rente? En effet, le concept a singulièrement évolué depuis son apparition avec Ricardo, West et Malthus. Pour aborder ce dernier problème qui permettra de conclure sur la question de l'autonomie, on doit donc comparer les deux concepts de revenu de l'entreprise et de rente, et pour cela voir si le premier rentre dans le second. Il faut distinguer les différentes notions de rente qui se sont succédées historiquement et qui toutes gardent une valeur explicative,

Nous partirons, afin de rendre compte de cette évolution, de la distinction entre la dénotation et la connotation du concept. Tout concept, scientifique ou courant,

dénote une certaine catégorie d'individus ou d'objets, et connote un certain nombre de qualités ou caractères. D'une façon plus imprécise mais plus concrète, on pourrait dire que chaque concept a un certain contenu et une certaine forme.

Or, obéissant à une loi qui s'est souvent manifestée en science économique (p. ex., pour le concept de valeur), le concept de rente, au fur et à mesure qu'il était soumis à une analyse plus pénétrante, et aussi à mesure que l'évolution économique se poursuivait, est devenu de moins en moins *intense*, à mesure qu'il devenait de plus en plus *étendu*. Le nombre des caractères qu'il implique décroissait, tandis que croissait le nombre des objets qu'il désigne. De ces deux processus intimement liés, mais, en réalité, distincts (l'extension de la dénotation ayant précédé), nous allons rapidement parcourir les phases.

Le point de départ est le concept ricardien. La rente est le revenu de la productivité naturelle du sol. La terre, indépendamment du travail et du capital qu'on y incorpore, a une productivité propre: productivité matérielle, qui, par la voie de l'échange, devient une productivité économique. Or les différentes terres ne possèdent pas au même degré cette qualité: il y a donc une échelle de productivités différentielles. Les hommes ont mis en culture d'abord les terres présentant la plus grande productivité, mais bientôt la population croissante a contraint à la mise en culture des terres de qualité inférieure. Or le prix s'établit sur le marché d'après le coût de production maximum, c'est-à-dire, pour une quantité de produit donnée, d'après son coût de production sur la terre la moins favorisée. Pour les autres terres, de productivité supérieure, une même quantité de produit sera

donc obtenue avec une moindre quantité de travail et de capital, c'est-à-dire à un moindre coût. Ce surplus est la rente. Il est constamment croissant puisque la terre existe en quantité limitée et que la population grandit d'une façon continue. De plus, la concurrence oblige le fermier à la payer au propriétaire foncier.

Sous cette première forme, le concept de rente est très *peu étendu* : il ne s'applique qu'au revenu foncier, mais *très intense* : il implique un grand nombre de caractères (revenu sans coût, revenu différentiel, revenu stable et constamment croissant).

Nous allons assister à une première extension de la rente ricardienne aux rentes industrielles. La forme de l'entreprise peut, par elle-même, être considérée comme douée de productivité propre. Les entreprises, si on les rangeait par ordre de productivité croissante, ne formeraient-elles pas un tableau analogue à celui des terres, une certaine entreprise ou une certaine catégorie d'entreprises (marge) ayant une productivité égale à 0, c'est-à-dire remboursant exactement le coût et toutes les autres offrant un supplément ? L'origine de la productivité différentielle, du reste, pourrait être extrêmement variée (situation de l'établissement, importance et étendue, brevet d'invention ou secret de fabrique, milieu de développement favorable). Ces rentes se séparent de la rente ricardienne, en ce qu'elles sont d'une extrême *instabilité*. Ainsi, le concept, qui a déjà gagné en extension, a perdu un des caractères dynamiques essentiels qu'il impliquait.

Mais l'analyse économique s'est poursuivie dans la même voie. Abstraction faite de tout autre élément différentiel, il reste encore que les entrepreneurs entrent dans la lutte économique inégalement armés. Toutes

choses égales d'ailleurs, on pourrait, comme précédemment, ranger les personnalités des entrepreneurs selon une échelle décroissante : admettre qu'un entrepreneur-limite a une productivité égale à zéro et que tous les autres présentent sur lui, à divers degrés des avantages différentiels. Cela conduit à la rente de personnalité ou de capacité. Cette rente est moins complexe que les précédentes : elle marque une phase plus avancée de l'analyse théorique. C'est toujours une rente différentielle et particulièrement instable. Le concept vient de réaliser un nouveau gain en extension. Son intensité reste très appauvrie par rapport au concept ricardien.

Enfin, un dernier pas allait être fait avec la théorie des surplus. La vie économique tout entière peut, si l'on veut, être ramenée à la forme simple du *placement*. Une certaine activité est déployée par l'homme avec l'aide de moyens matériels pour obtenir un résultat, c'est-à-dire une utilité. Le coût, soit de l'activité, soit des moyens, peut être égal, inférieur ou supérieur au résultat en utilité. Quand il est égal, c'est la position d'équilibre, et le type par excellence du rendement avec coût. Quand il est inférieur ou supérieur, apparaît un surplus ou un manque, ou, si l'on préfère, un surplus positif ou négatif. Ce surplus, manifestation d'un déséquilibre, explique aux yeux de certains toute la vie économique.

L'acte économique, comme tout mouvement, a son origine dans un déséquilibre.

L'agent est le siège d'une *demande d'utilité* (besoin) et d'une *offre d'effort* (capacité de travail). Il commence à produire, en vue de sa consommation. La demande d'utilité décroît en même temps que l'offre d'effort. Pour une même dose de travail, l'utilité produite est moindre,

en même temps que le désir diminue. Il arrivera un moment où la demande d'utilité et l'offre d'effort, qui exercent l'une sur l'autre une influence réciproque se balanceront exactement. Alors sera atteint le degré d'utilité ou coût marginal. L'utilité balancera exactement le coût: il n'y aura pas de rente. Mais il est clair qu'avant que ce niveau soit atteint, une double série de rentes décroissantes ont progressivement tendu vers zéro. Chaque unité d'effort, par rapport à l'unité suivante et jusqu'à la marge, présente un surplus de productivité. Et chaque unité de désir offre, par rapport à l'unité suivante et jusqu'à la marge, un surplus d'utilité. Ainsi, une rente de moindre coût (rente du producteur) et une rente de plus grande utilité (rente du consommateur) décroissent parallèlement jusqu'au point marginal, où le coût égalant exactement l'utilité, l'équilibre et l'immobilité se trouveront rétablis. Ainsi, l'acte économique *consommation-production* s'explique, suivant l'Ecole autrichienne, par un déséquilibre psychologique initial progressivement annulé par une double cascade de rentes différentielles décroissantes.

L'appréciation est la même dans le cas du *troc*. Deux individus A et B ont respectivement à leur disposition des marchandises *a* et *b*. Soit A désireux de *b*; *a* se présentera à lui sous l'aspect d'un coût. Appliquons l'analyse marginiste. A commence à céder des unités de *a* contre des unités de *b*. Les premières unités de *a* ont peu coûté: elles sont donc cédées volontiers. En revanche, les premières unités de *b* sont très désirées ou ont une très grande utilité. Mais, à mesure que le troc se poursuit, les deux séries de rentes décroissent: 1° rente de moindre coût (de la marchandise *a*); et 2° rente de plus grande utilité (de la marchandise *b*), jusqu'à ce que, exactement

comme dans le cas précédent, l'équilibre se rétablisse et le troc cesse, après le dernier échange partiel marginal qui doit réaliser l'utilité égale au coût.

Enfin, franchissons un troisième stade et passons à l'*achat-vente*, c'est-à-dire à l'échange au moyen d'une tierce marchandise choisie comme monnaie. Les mêmes règles s'appliquent avec de légères variantes. La monnaie offre cette double caractéristique que: 1° son *utilité*, en raison de sa *valeur représentative*, peut approximativement être considérée comme constante; 2° son *coût*, en raison des moyens multiples qu'on a de se la procurer, est également constant.

Les conséquences seront les suivantes.

Soit un individu A qui échange de la monnaie *m* contre une marchandise *b* vendue par un individu B. A, au fur et à mesure que les échanges partiels s'accompliront, réalisera bien une rente d'utilité supérieure, mais non plus une rente de moindre coût (puisque le coût de *m* est par hypothèse constant). De même B bénéficiera d'une rente de moindre coût, mais non plus d'une rente d'utilité croissante (puisque, toujours par hypothèse, l'utilité de *m* est constante). De la sorte, chaque coéchangiste ne bénéficiera plus que d'une rente au lieu de deux.

Jusqu'à présent, nous n'avons pas quitté le domaine de l'économie individuelle. Mais la théorie des surplus prend toute sa valeur explicative — surtout en ce qui concerne le revenu de l'entrepreneur — sur le terrain d l'économie sociale.

Pour un équilibre donné de l'offre et de la demande, il y a un couple de coéchangistes limite. Un vendeur exprime par son évaluation la *valeur minima* acceptable dans la série des vendeurs pour l'équilibre donné; et il y a un acheteur, dont l'évaluation exprime la *valeur*

maxima proposée dans la série des acheteurs pour le même équilibre. Entre ces deux bornes, le prix s'établit par suite de raisons extra-économiques (intensité comparative des besoins des coéchangistes, capacité différente de force ou de ruse).

Le prix, une fois établi pour les deux séries considérées, on peut distinguer deux groupes séparés par la marge ou *couple-limite* :

1° *Les coéchangistes extramarginaux*. — Leurs évaluations n'ont aucune influence sur la fixation du prix. Le marché est en dehors d'eux.

2° *Les coéchangistes marginaux effectifs* (couple-limite). — Pour l'équilibre donné, ils marquent les limites extrêmes du prix sans fixer ce prix même. Ils sont non dans le marché effectif, mais à sa marge.

3° *Les coéchangistes intramarginaux*, parmi lesquels on peut distinguer deux sous-catégories :

a) *Le premier couple échangiste*. L'échange qui intervient pour ce couple est le signe et l'occasion d'un gain de satisfaction infinitésimal (puisque'il s'agit du premier couple échangiste), mais différent de zéro cependant (sinon l'échange n'aurait pas lieu). Si plusieurs unités sont échangées, ce gain de satisfaction va en décroissant avec chacune d'elles, jusqu'à la position finale d'équilibre.

b) *Les autres couples échangistes* réalisent des gains de satisfaction égaux à la différence de leur évaluation personnelle avec le prix d'équilibre.

Le bénéfice du vendeur résulte de ce que son évaluation personnelle (basée surtout sur le prix de production) est inférieure au prix d'équilibre. C'est la *rente du producteur*.

Le bénéfice de l'acheteur résulte de ce que son évaluation

tion personnelle (le prix qu'il eût consenti à payer) est supérieure au prix d'équilibre. C'est la *rente du consommateur* (Marshall).

Tels apparaissent les surplus subjectifs ou rentes subjectives sur le marché des produits.

Ajoutons que le même raisonnement est exactement applicable au marché des services.

L'entrepreneur, sur ce marché, est un acheteur et son évaluation, comme celle de tout acheteur, résulte de deux forces contradictoires (besoin et utilité). Le besoin qu'il a de capital et de travail est limité par l'état actuel de son entreprise, et est mesuré par la dose marginale capital-travail. Quant à l'utilité de ces services, elle réside pour lui dans leur productivité présumée. Dans un marché donné, une certaine offre de capital et de travail et une certaine demande des mêmes produits se trouvent réalisées : un prix d'équilibre du capital et du travail tend à s'établir. Pour l'entrepreneur qui paie moins cher le capital et le travail que ce qu'il eût été disposé à les payer, apparaît une *rente d'acheteur* mesurée par la différence entre l'évaluation subjective et le prix d'équilibre. Cette rente de l'acheteur, en fait, sera le plus souvent confondue avec la *rente de producteur* qui se dégagera de la vente des produits. Mais si l'on pousse l'analyse à fond, et si l'on prend la théorie sous sa forme la plus subjective, on peut parfaitement admettre que la première rente existe sans la seconde, par exemple si l'acheteur de capital et de travail s'est trompé sur leur productivité effective.

Par un mécanisme analogue, le travailleur et le capitaliste bénéficient eux aussi de surplus subjectifs. Les premières heures de travail ont un coût-effort inférieur à celui des dernières, tout en étant payées au même taux.

De même, sur le marché des capitaux, pour une offre et une demande données, il y a un coût marginal de placement auquel se fixe le prix d'équilibre. Tout capitaliste qui aurait prêté à un taux plus bas, bénéficie d'un surplus ou rente subjective.

Avec la théorie des surplus subjectifs, on a à peu près parcouru le cycle complet de l'évolution du concept de rente. Nous avons, en cours de route, marqué d'un mot l'extension croissante et la décroissante intensité du concept, mais, de cet exposé, résulte surtout une vision nette de l'accroissement du *domaine d'application* de l'idée de rente, en d'autres termes, de l'extension de sa *dénotation*. Voyons maintenant les modifications exactes que l'évolution a fait subir à la *connotation* du concept.

Dégageons les caractères du concept ricardien.

La rente ricardienne est un phénomène naturel qui a sa cause dans la productivité du facteur terre, c'est-à-dire la propriété qu'il a de restituer plus que la quantité de capital et de travail qu'on y incorpore. Les différentes terres possèdent cette qualité à divers degrés ; cette productivité est différentielle : c'est un second fait naturel comme le premier. La volonté humaine n'est que l'occasion de l'apparition du revenu (mise en culture d'un terrain donné, choix effectué entre les différentes terres). Sans doute, la cause de la rente est bien dans l'accroissement de la demande. Mais celui-ci est pris surtout en Sans doute, la cause de la rente est bien dans l'accroissement naturel de la population. Au contraire, la rente apparaît aujourd'hui comme due à un déséquilibre de l'offre et de la demande, à quelque cause qu'il puisse se rattacher. L'activité humaine, en modifiant les conditions du marché, pourra donc exercer une influence dé-

terminante sur l'apparition de la rente. La rente pourra naître de phénomènes aussi artificiels que le monopole, la réclame, le bluff commercial, etc. C'est l'effacement d'un premier caractère du concept ricardien.

Il conduit immédiatement à l'effacement d'un second trait. La rente ricardienne est un revenu qui peut bien, sans doute, être soumis à quelques causes de variations accidentelles (progrès dans la technique agricole, p. ex.), mais qui, de sa nature, est constamment croissant. Sa progression est marquée par une courbe constamment ascendante. Au contraire, ce sont des sinusoïdes complexes qui figureraient le mouvement des différentes rentes, telles qu'elles sont aujourd'hui comprises. Elles sont soumises à de fréquentes et imprévisibles oscillations. L'offre et la demande dans une société économique réelle, même en temps normal, et à plus forte raison en temps de crise, sont en état perpétuel de déséquilibre, de réajustements partiels d'où procèdent de nouveaux déséquilibres. Il est donc très difficile de se prononcer sur le mouvement d'ensemble des rentes considérées comme une catégorie économique générale. Mais il est bien évident que chaque espèce de rente prise en particulier hausse ou décroît au gré des modifications du marché.

Enfin, et c'est peut-être le point central de l'évolution, la rente, de *revenu sans coût* qu'elle était, peu à peu tend à être considérée comme le *surplus d'un coût*. Dans le produit, selon Ricardo, il y a le rendement du capital et du travail incorporés par l'acte productif et un surplus, qui est dû au facteur nature lui-même, qui est, par conséquent, un don gratuit et ne correspond à aucun coût. De même pour la rente urbaine : le déplacement de la population, phénomène naturel, a par lui-même un rendement propre et sans coût. Enfin, les dis-

positions particulièrement heureuses d'un individu pour les affaires sont également la conséquence d'une complexion naturelle, qui n'a coûté aucun effort à celui qui en est le bénéficiaire.

Mais à mesure que l'on a poussé l'analyse de ces prétendus revenus sans coût, on s'est aperçu qu'il ne fallait pas se hâter de leur attribuer cette qualité. L'analyse de la notion de coût a été minutieusement conduite. Les classiques avaient porté déjà leur attention sur le coût de production, auquel ils attribuaient une place d'honneur et dont ils faisaient la base de la théorie de la valeur ; mais ils en avaient une notion relativement sommaire. Nous ne parlons pas de l'idée de *coût-numéraire* : le coût représentant la somme d'argent effectivement déboursée pour obtenir un produit donné. Les classiques ne se sont pas exprimés d'une façon aussi simpliste, mais ils n'ont pas dépassé la notion *objective* de coût. Le coût est pour eux la quantité de travail et de capital nécessaire pour obtenir un produit donné. Les écoles contemporaines, au contraire, ont développé la notion de *coût subjectif*. Le coût peut être considéré non seulement comme une *somme* de numéraire, non seulement comme une *quantité* de travail et de capital, mais comme un effort, une peine plus ou moins vivement ressentis. En d'autres termes, à côté du *coût du produit*, il y a un *coût de l'activité*, c'est-à-dire une résistance à vaincre. Il est clair que, par là-même, on ne pouvait guère trouver de revenu sans coût, puisque toute activité économique en comporte un et puisqu'un revenu suppose toujours l'exercice d'une activité.

Dans la pratique, il est à peu près impossible de discerner avec netteté ce qui est rendement d'un coût de ce qui est rendement d'un facteur naturel. Soit, par exem-

ple, la rente urbaine. La spéculation dans la société contemporaine repose sur des calculs minutieux. Il y a une technique de la spéculation, qui ne s'acquiert qu'avec du temps, et de la ténacité. Chaque opération, faite par un spéculateur digne de ce nom, comporte une préface parfois importante d'informations et de préparations. L'affaire, une fois lancée, n'est pas abandonnée à elle-même : le spéculateur agira sur la demande ou s'efforcera d'y parvenir. S'il profite, par l'achat d'un certain nombre d'immeubles, d'une rente urbaine qu'il aura parfaitement prévue et (ce n'est pas impossible) préparée, pourra-t-on parler de revenu sans coût ? Cela est encore bien plus vrai des rentes de capacité. Il y a un tempérament d'hommes d'affaires, mais il y a aussi une technique des affaires, surtout dans le monde moderne, où l'organisation industrielle et commerciale est presque devenue scientifique.

Et tandis qu'on s'apercevait qu'il y a en réalité très peu de revenus sans coût, ou mieux, que la réalité n'en fournit pas d'exemples, une analyse plus minutieuse de l'offre et de la demande révélait qu'inversement, jamais le marché réel n'offrait de *rendement d'équilibre*. Il faudrait y voir un rendement tel qu'il égalât exactement le coût. Cet équilibre théorique ne se réalise que dans l'hypothèse du libre échange le plus absolu, chaque élément économique étant supposé pouvoir circuler sans aucun frottement. Tout rendement économique, tel que l'observation le révèle, est un *rendement de déséquilibre*, c'est-à-dire, égal au coût plus ou moins une certaine quantité. Si cette quantité est négative, le rendement est déficitaire. Si cette quantité est positive, il y a apparition d'un *surplus*. A cette quantité positive ou négative, les économistes modernes ont

donné le nom de rente. Par conséquent, ce mot ne présente plus que des rapports lointains avec son ancienne signification.

Enfin, un dernier caractère de la rente ricardienne, était d'être un revenu différentiel, c'est-à-dire calculé par rapport à une marge où il est égal à zéro. Dans la pensée de Ricardo, il existe, à un moment donné, un nombre surabondant de terres de très faible productivité, où la rente est nulle. Mais on s'est aperçu que cette marge était inutile à la théorie. Supposons que, dans l'hypothèse ricardienne, la demande augmente considérablement, qu'elle croisse dans de telles proportions que que toutes les terres (même celles que nous qualifions tout à l'heure de surabondantes) soient employées. Puis, faisons encore grandir la demande. Les dernières terres mises en culture, celles dont la rente était précédemment nulle, pourront fournir une rente, ou, plus exactement, pourront donner plus que la rémunération du capital et du travail qui y sont incorporés. Ainsi le rapport de l'offre et de la demande apparaît comme la cause véritable de la rente, l'étendue des terres et leur différent degré de fertilité n'étant que l'occasion d'une offre plus ou moins étendue. A la rente différentielle, succède la rente absolue ou de rareté.

La rente est donc devenue *un phénomène général, non seulement en ce sens qu'elle s'applique à un beaucoup plus grand nombre de faits économiques que dans son acception primitive, mais encore parce qu'elle est rattachée à une cause universelle.*

Mais, on le voit, du même coup, la rente *cesse d'être un revenu autonome* pour devenir une *modalité* dont est susceptible tout phénomène économique : elle exprime et mesure l'état de concurrence imparfaite.

En somme, trois concepts de rente se sont successivement dégagés.

Sous la forme *ricardienne*, la rente est le revenu de la productivité différentielle d'une terre, rapportée à une marge de terres surabondantes, ne produisant que juste la rémunération du capital et du travail qui y sont investis.

Sous sa forme *différentielle*, la rente est le revenu de la productivité différentielle d'un facteur quelconque de la production, rapportée, comme ci-dessus, à un facteur marginal.

Sous sa forme *absolue*, la rente est tout surplus d'un coût, produit par un déséquilibre de l'offre et de la demande.

Confrontons maintenant le revenu de l'entreprise avec les trois concepts, pour voir si l'un d'eux suffirait à en rendre compte, ou s'il convient, au contraire, de le considérer comme un revenu à part, irréductible à la rente, quelle que soit l'acception dans laquelle on prenne le mot.

Nous n'insisterons pas sur la première forme : rente ricardienne. Il est bien évident que le revenu de l'entreprise ne peut pas y être assimilé.

Que penser de la valeur du second concept, de rente différentielle générale, au regard du revenu de l'entreprise ? On peut évidemment considérer le revenu de l'entreprise comme un ensemble de revenus de facteurs différentiels. Les principaux groupes sont les suivants :

1° Rente de l'emplacement : proximité ou éloignement du marché, du lieu d'approvisionnement des matières premières, de l'endroit où peuvent être captées les forces naturelles.

2° Rente de l'instrumentaire : qualités du matériel,

appropriation au but de la production, bonne organisation de l'établissement en général.

3° Rente du travail : qualités personnelles de la main-d'œuvre, sa formation et son encadrement, sa répartition et sa mise en place.

4° Rente de la direction : aptitude différentielle du personnel dirigeant de l'entreprise, capacité de l'entrepreneur.

Tous ces éléments sont plus ou moins adaptés à l'œuvre de production, et il en résulte évidemment des différences dans le rendement de l'entreprise considérée. Mais, en réalité, ce procédé d'analyse conduit à une *explication*, beaucoup plus qu'à une *définition*. Il permet une excellente étude *des* revenus *dans* l'entreprise, mais ne rend pas un compte suffisamment exact *du* revenu *de* l'entreprise, et ne donne pas idée de l'unité organique de ce revenu. Nous avons déjà envisagé la question de savoir si le profit était un revenu unitaire, et nous avons cru devoir répondre par l'affirmative. Il s'agit donc de décider si, globalement, ce revenu a la forme d'une rente. On pourrait dire qu'il est la rente de cette forme particulière de production : l'entreprise, par rapport aux autres catégories de revenus. Mais ceci n'ajoute rien au concept : revenu de l'entreprise, et l'adjonction du terme de rente est alors bien inutile.

La rente, au sens le plus moderne du mot, conçue comme le surplus d'un coût, ne pourrait-elle pas, au moins rendre compte du revenu que nous étudions ?

Encore faut-il s'entendre sur la notion de coût. Commençons par le plus simple. Considérons le coût comme la quantité de monnaie déboursée pour obtenir

un produit donné. A ce point de vue, le revenu de l'entreprise est bien le surplus d'un coût. Mais ce n'est pas ainsi que l'entendent les marginistes, et l'on ne voit pas pourquoi on emploierait ici le terme de rente pour exprimer un fait aussi simple. Ce n'est du reste que la notion du profit, telle qu'elle se présente dans la pratique.

Par ailleurs, si l'on adopte les vues de l'Ecole autrichienne, peut-on affirmer que le revenu de l'entreprise soit supérieur au coût psychologique? Celui-ci, en effet, si l'on veut l'analyser dans le cas de l'entrepreneur, apparaît comme très complexe. Il comprend un *coût-absténence*, comme pour le capitaliste ordinaire, si l'entrepreneur a investi dans l'affaire un capital personnel. En ce qui concerne l'activité de l'entrepreneur, il comprend, le *coût de l'effort actuel* (qui peut être très important, si l'entrepreneur assume en fait les fonctions de directeur), et en tout cas, un *coût-crainte*. « Les affaires paient aux hommes, non seulement leurs travaux, mais aussi leurs frayeurs. » (1) Cette crainte qui n'est pas autre chose que l'*irksomeness-cæst*, est parfois considérable dans certaines catégories d'affaires, dans certaines périodes et pour certains sujets. Ajoutons à tout cela, le *coût-formation* de l'entrepreneur, c'est-à-dire la somme des efforts qu'il a dépensés pour acquérir le caractère et la technique propres aux affaires.

Dans ces conditions, il est bien difficile d'affirmer qu'il y ait une part du revenu de l'entreprise qui soit absolument sans coût. Une réponse théorique reste possible. Il faut nécessairement que ce surplus existe, sinon l'en-

(1) Clark. Q. J., article cité, p. 140.

trepreneur ne resterait pas dans les affaires, ou n'y serait pas rentré. Cela semble bien prouver que la valeur subjective du coût est pour lui inférieure à la valeur subjective du rendement. Mais il faut noter qu'il s'agit du rendement escompté et non du rendement réel. De plus, les déplacements dans la réalité économique ne s'opèrent pas comme dans les conditions simples d'une hypothèse.

Tout élément économique a un « coefficient de viscosité » (Wicksted). A la libre circulation du facteur humain, s'opposent des motifs économiques et extra-économiques.

Nous pouvons donc maintenant répondre à la seconde question, que nous nous étions posée. Le profit, *revenu unitaire*, est aussi un *revenu autonome*. Il ne rentre dans aucune catégorie de revenus déjà analysée. Mais il reste vrai que le concept de rente, sous sa forme récente, c'est-à-dire, désignant une *modalité économique générale* et *non un revenu concret*, est un auxiliaire puissant pour l'étude et la compréhension du revenu de l'entreprise.

Au cours de cette double analyse, nous avons été amenés à poser certaines questions qui mettent maintenant en un jour meilleur l'évolution théorique en matière de profit. Un point est hors de doute : du rapprochement des théories contradictoires, résulte une certaine confusion que l'on a bien souvent signalée dans ce chapitre de la science. Pourtant, à y regarder d'un peu près, cette confusion est plus apparente que réelle. Les différents économistes ne sont pas arrivés à des résultats divergents, en se proposant le *même* but, ce qui serait le signe de la contradiction véritable. Ils se sont — ce qui est bien naturel — acheminés vers des

résultats très différents, parce qu'ils se proposaient aussi des buts très différents. Au fond, en cette matière comme en beaucoup d'autres, nous assistons au heurt des deux méthodes d'observation et d'abstraction. Quand on aborde l'étude des revenus quels qu'ils soient, on peut se proposer l'étude des *revenus concrets*, c'est-à-dire tels que l'observation les révèle et tels que la réalité les fournit ; ou celle des *revenus abstraits*, c'est-à-dire, tels que l'analyse les présente, dépouillés des contingences accidentelles, et sans tenir compte de leur origine et de leur mode de formation. C'est pour ne pas avoir abordé franchement l'un ou l'autre de ces problèmes, et surtout, pour ne pas avoir pris une conscience suffisante de l'impossibilité de ramener une méthode à l'autre, que beaucoup d'auteurs ont donné des théories mixtes du profit, mi-abstraites, mi-réalistes, et qui, par là même, n'étaient en harmonie ni avec les rigoureuses exigences du raisonnement déductif, ni avec les données du monde économique réel.

On le voit plus nettement par des exemples. Il faut bien en effet remarquer — et c'est, semble-t-il, une donnée de simple bon sens, de ce bon sens qui, selon un des plus grands économistes de l'époque, permet déjà de pousser assez loin l'analyse (2) — *que tous les revenus concrets sont complexes ou composites*. Soit le salaire. Nous ne reviendrons pas sur le fait suffisamment acquis que la rente agit sur la grandeur d'un revenu quel qu'il soit. Mais négligeons désormais cet élément. Le salaire, dit-on, est la rémunération du travail. Cela est exact, en ce sens que le travail est bien ce que l'on paie,

(2) Marshall. *Principes*, trad. citée, t. I, p. 135 et sq.

au moins *principalement*, par la quantité de monnaie qu'on verse sous le nom de salaire. Mais, bien souvent, l'ouvrier fournit ses outils et, dans ce cas, il y a un capital dont il est fait usage, et qui est rémunéré. Sans doute, cette part est infime, elle est comprise dans la rémunération du travail : mais il n'y a pas de raison pour que l'analyse ne la distingue pas. Pourtant, sur ce point, on pourrait encourir le reproche de vouloir forcer les termes, ou diriger l'analyse pour les besoins de la cause. Mais, soutiendra-t-on, que dans beaucoup de salaires il n'y a pas — indépendamment de toute question d'assurance ou de législation sur les risques professionnels — une prime pour le risque, incluse dans le montant global de la rémunération ? Où trouver, dans la réalité, un salaire à l'état *pur*, c'est-à-dire, qui ne soit que la rémunération du travail ?

Le même raisonnement s'étend à l'intérêt. On ne saurait trouver, dans la réalité, d'intérêt qui soit la rémunération du capital, et rien de plus. Tout placement nécessite un certain travail, mais si minime, par rapport au produit, qu'on le néglige dans la pratique. Et, pour les placements hasardeux, il y a bien une prime de risque qui vient grossir l'intérêt normal.

En fait, quand on dit que le salaire est la rémunération du travail, l'intérêt celle du capital, on parle *brevitatis causa*. On exprime, en réalité, un *jugement collectif*, on n'établit pas une relation scientifique. On dit simplement que l'intérêt est actuellement considéré comme la rémunération du capital, que le travail est actuellement considéré comme productif d'un revenu appelé salaire. Mais, posons-nous la question de savoir dans quelle catégorie de revenus actuellement dégagés par l'analyse, il conviendrait de classer les quel-

ques gratifications que touchait l'esclave antique. C'est bien le revenu d'un travail; donc, si le salaire était vraiment le revenu du travail, exclusivement et uniquement, il faudrait parler de salaire. Pourtant, ces rémunérations sporadiques, sans dynamique propre, ne méritent certainement pas ce nom, au moins si l'on donne au mot salaire un sens quelque peu technique. Nous arrivons ainsi à cette conclusion, que les *revenus concrets* ne peuvent pas être dégagés de leur moule *juridico-social*. *Les revenus concrets ne sont pas le produit d'un facteur* (Travail, Capital, Terre), mais doivent être rattachés à une *institution*. Or, il y a, actuellement, dans le groupe des peuples civilisés, trois institutions que l'économie et la législation comparées dégagent avec des caractères à peu près semblables, d'un pays à l'autre : 1° l'institution du prêt à intérêt ; 2° l'institution du louage de service (sous sa forme de contrat libre) ; 3° l'institution de l'entreprise. A ces trois institutions, correspondent trois revenus complexes, mais qui présentent chacun une *unité organique*, précisément parce que leurs contours ont été précisés par l'évolution économique moderne même. Quiconque voudra prendre une idée exacte de cette évolution, ne pourra pas se soustraire à l'étude de chacun de ces revenus globalement. C'est d'ailleurs sur les revenus concrets que portent l'observation et la statistique.

Mais, s'il est vrai que tous les revenus réels sont complexes, il est non moins vrai que chacun de ces revenus est susceptible d'abstraction. Soit le revenu dégagé à l'occasion du contrat de travail. Supposons que tout déséquilibre de l'offre et de la demande soit éliminé : la prime de rareté que pouvait contenir le salaire réel, disparaît du même coup. Eliminons tout risque et rap-

prochons-nous d'un état idéal statique : la prime pour le risque s'évanouit. Faisons abstraction de tout capital, si minime et si indirectement employé qu'il soit, que fournit le travailleur. Nous arrivons ainsi, par défalcations et rapprochements successifs, à la notion de salaire pur, ou rémunération du travail *per se*.

La même simplification est possible pour le revenu du capital qui, la prime de risque une fois supprimée, le coût de placement négligé, s'analyse en un intérêt statique ou intérêt pur.

Ce que nous faisons à dessein et par étapes, les premiers économistes l'ont fait d'emblée, et l'esprit humain conduit naturellement à le tenter. Mais ce qu'il faut bien noter, c'est qu'on raisonne alors sur des revenus hypothétiques, sur des abstractions complètement exfoliées du réel. L'analyse physiologique distingue dans le corps humain plusieurs fonctions : le corps existe seul, comme organisme réel.

De même, on a étudié et différencié avec soin les *fonctions* de l'entreprise. On a fait remarquer, avec raison, qu'entrepreneur n'est pas synonyme de capitaliste, que l'assomption du risque et l'autonomie de l'acte productif le caractérisent avec plus d'exactitude. Mais l'entrepreneur réel peut exercer, et, le plus souvent, exerce les diverses fonctions à la fois, et lors qu'on étudie le rôle de l'entreprise dans la société contemporaine, c'est bien de l'entreprise sous sa forme complexe et réelle que l'on entend parler. Mais il convenait de pousser l'analyse afin de trouver un critérium de distinction permettant d'établir, entre les formes de la production, ce qui est entreprise et ce qui ne l'est pas. Ce critérium une fois trouvé, rien ne s'oppose à ce qu'on parle du revenu de l'entreprise. On sait à quel genre de phéno-

mène on a à faire. Et des motifs solides invitent à considérer ce revenu comme le *produit organique d'un tout organique*.

Quant au problème de la dénomination, il a été, lui aussi, l'occasion de beaucoup de flottements.

1° On s'est demandé : Qu'est-ce que le *profit* ? Le profit est-il le *revenu de l'entreprise* ? Ces questions n'ont aucun sens. En effet, puisque nous ignorons la définition du profit, nous n'avons pas le droit de préjuger qu'il soit ceci ou cela. Le mot profit ne peut donc avoir aucune signification pour nous. Le profit *n'est rien* : le mot profit existe, voilà tout. C'est une étiquette (Pareto) qu'il faut coller sur tels ou tels groupes de phénomènes économiques *préalablement* dégagés. La question ainsi formulée : Qu'est-ce que le *profit* ? ne peut donc, si l'on veut être logique, aboutir qu'à l'analyse du contenu d'expérience courante du mot profit. La question qui se pose n'est pas : Qu'est-ce que le profit ? mais, étant donné que l'observation et l'analyse dégagent deux concepts : 1° le revenu de l'entreprise ; 2° les éléments simples (abstraits) de ce revenu : Convient-il de réserver le nom de profit au premier concept, ou à l'un des seconds, et, dans ce cas, auquel ? Et, pour en décider, on ne peut invoquer *aucune raison de logique*, mais, simplement, des raisons de *commodité*. Nous voulons, en effet, donner un sens technique à « profit ». Il faut donc le dépouiller complètement de son contenu d'expérience. Alors, il équivaut simplement à un signe. On peut le remplacer par une lettre, P, par exemple. On conçoit dès lors l'inanité de la question « Qu'est-ce que le profit ? », qui équivaut exactement à « Qu'est-ce que P ? ».

2° Or, et c'est une autre cause de confusion —, on a appelé du même nom le *revenu réel* et l'*élément simple*

dégagé. Walras appelle la quantité qui s'annule pour un état d'équilibre parfait, profit ; tout comme Pierson, par exemple, appelle profit l'ensemble du revenu de l'entrepreneur. Ainsi, le même vocable désignait un revenu réel et une abstraction isolée par l'analyse. Le même signe exprime non seulement *deux quantités différentes* (à supposer qu'on les ramène à une commune mesure), mais encore, des *éléments de nature très différentes*.

Ces occasions de confusion étant évitées, on peut se proposer trois buts :

1° La classification des revenus réels, selon leurs caractères communs.

2° La division de chacun de ces revenus réels, suivant les titres de leur perception.

3° L'analyse hypothétique du revenu.

I. — *Classification des revenus concrets d'après leurs caractères communs.* — Il faut, dans cette classification, abandonner la notion de *facteur* pour celle d'*institution*. On peut distinguer, à ce point de vue : a) le revenu du prêt, b) le revenu du louage de service, et c) le revenu de l'entreprise. Il semble qu'il soit bon d'employer ces termes, pour marquer nettement le caractère de complexité et l'origine composite de ces revenus, en même temps que leur réalité comme tout organiques.

Dans cette classification il n'y a pas de place pour la rente. Jadis, en raison du caractère historique et du milieu où elle apparaissait, il était légitime de la considérer comme un revenu réel indépendant. Aujourd'hui, elle est une modalité des autres revenus réels. Soient, par exemple, la rente du sol et la rente urbaine. Elles se manifestent parfois par un accroissement de valeur de l'immeuble ou du sol au moment d'une transaction. Il ne

s'agit pas, dans ce cas, de revenu mais d'un chapitre particulier de la théorie des prix. Elles se manifestent aussi par un accroissement de revenu : la rente sera simplement alors une cause d'accroissement du revenu du prêt ou du revenu de l'entreprise. Elle pourra agir de même sur le revenu du louage de services, (ex. : la hausse prodigieuse des salaires à San Francisco après la destruction de la ville).

Le profit dans cette classification inductive mérite une place à part.

a) Au point de vue *quantitatif*. Personne ne songe à la mettre en doute. Il est une quantité beaucoup plus grande que les revenu du louage de services ou du prêt.

b) Au point de vue *formel*. La forme de ce revenu réel s'oppose à celle des deux autres catégories de revenus. Au point de vue de la forme, le caractère essentiel du revenu de l'entreprise est d'être un revenu *sans contrat*. Il en va tout autrement pour les deux autres revenus. Directement ou indirectement, deux volontés sont en présence, dont l'accord se réalise pour stipuler le revenu. Sans doute, au fond, il y a de moins en moins lutte, puis accord de volontés libres : le prix est très souvent imposé plus que consenti. Mais la stipulation reste toujours la base soit du revenu du louage de service, soit celui du prêt à intérêt. Au contraire, le revenu de l'entreprise se produit à l'occasion de contrats multiples, mais il n'est pas stipulé par une convention. De ce caractère formel découlent une série de conséquences qui accusent l'opposition avec les deux autres revenus concrets.

Le revenu de l'entreprise :

1° Est indéterminé, c'est-à-dire que son quantum n'est pas fixe;

2° Est incertain, c'est-à-dire qu'il peut être égal à zéro ou que l'entreprise peut même produire des résultats déficitaires;

3° Est extrêmement *variable* soit dans le temps, soit dans l'espace.

c) Au point de vue *fonctionnel*, nous verrons que le revenu de l'entreprise a, dans le monde économique contemporain, des fonctions spécifiques.

d) Au point de vue *social*, le revenu de l'entreprise, par la classe d'hommes à laquelle il donne naissance et les conséquences sociales qu'il produit, mérite une mention et une place à part dans la classification des revenus.

II. — *Division d'un revenu selon les titres qu'on peut invoquer pour sa perception.* — Ce que l'on fait ainsi n'est pas une *analyse*, mais une *division par assimilations*. C'est, en réalité, déjà un point de vue appréciatif plus que descriptif.

Cependant, pour la commodité de l'étude, on peut, dans le revenu de l'entreprise, faire plusieurs parts.

On distingue notamment :

1° La fonction capitaliste qui, *si* elle était exercée seule et dans d'autres conditions, donnerait naissance à un revenu du prêt;

2° La fonction organisatrice qui, *si* elle était exercée seule et dans d'autres conditions, donnerait lieu à un revenu de louage de services.

3° La prise de risque qui mérite une certaine rémunération.

Mais, encore une fois, cette énumération n'est nullement limitative, puisque, par hypothèse, elle indique ce *qui pourrait être* et n'analyse pas ce qui est.

III. — *Analyse hypothétique du revenu in abstracto.*

— Tout acte économique met en présence: 1° un *agent* économique; 2° un *élément économique*; 3° une *conjoncture*, c'est-à-dire un état d'équilibre donné du marché. D'autre part, nous savons que, théoriquement, on peut distinguer le *rendement d'équilibre* (chaque facteur donne un rendement égal au coût), et le *rendement de déséquilibre* (le rendement est égal au coût plus ou moins une certaine quantité). On peut donc admettre que le *revenu hypothétique* de l'entreprise est une somme de revenus de travail et de revenus de capital, d'où que viennent ce travail et ce capital. A la position limite d'un équilibre économique *absolu* (hypothèse de Walras), on a : Revenu hypothétique de l'entreprise = rendement d'équilibre du travail + rendement d'équilibre du capital. Mais à l'état d'équilibre imparfait, on a : Revenu concret de l'entreprise = rendement d'équilibre du travail + rendement d'équilibre du capital + surplus de conjoncture.

Ainsi, soit dans l'analyse abstraite, soit dans l'étude inductive, il n'y a pas de place pour le mot de profit. *Comme pour le mot de valeur, on pourrait souhaiter que ce terme disparût du langage économique, où son imprécision entraîne beaucoup d'erreurs.* Pour l'étude mathématique et déductive du surplus de conjoncture, un signe, une lettre suffisent.

Pour l'étude réaliste du revenu de l'institution-entreprise, le terme « revenu de l'entreprise » ne laisse place à aucune erreur. Par là se trouve résolu le problème de dénomination ou de terminologie.

Il reste deux questions à poser pour éclairer complètement la notion de revenu de l'entreprise. Revenu momentané? ou revenu périodique? Revenu individuel ou revenu de classe?

On a soutenu (3) que l'essentiel était de savoir si le profit existait comme *revenu de classe* et comme *continuité*. Et c'est bien, en effet, le point le plus important ou l'un des plus importants de la question qui nous occupe. Mais il semble précisément qu'on ne peut répondre à cette question qu'après avoir minutieusement considéré et comparé un très grand nombre de revenus, individuels momentanés. Seuls, du reste, ils sont accessibles à l'observation et à la statistique, et encore, nous l'avons vu, avec de grandes difficultés. Reste à choisir une périodicité. C'est, sans doute, rester dans la voie descriptive choisie que d'adopter les limites de l'exercice *annuel* qui sont celles d'une pratique constante. L'étude du revenu annuel de l'entreprise aide à résoudre les deux questions d'ordre général que nous venons de poser.

II — *Le Problème des Uniformités*

Section I — *Etude analytique des variations du revenu de l'entreprise*

On a longtemps posé le problème du profit sur le terrain de la causalité. Cette notion présente un double inconvénient: 1° Elle est, sous sa simplicité apparente, extraordinairement complexe, et prête à toutes les confusions. Sous couleur d'étudier la cause du profit, on s'est attaché, soit à indiquer son origine historique, soit à mettre en évidence le titre ou les titres en vertu duquel

(3) Landry. Le problème du profit, *Revue d'E. P.*, art. cité; *Manuel d'Economiq.*

il est perçu, soit à isoler, pour des motifs, le plus souvent subjectifs, une des conditions multiples de son apparition; 2° Le concept de causalité est trop rigide; il implique l'antériorité d'un phénomène par rapport à un autre et, dans le complexus économique, cette antériorité est difficile à prouver. L'observation dégage entre les faits ou groupes de faits des *relations réversibles*. Pour nous, le problème se pose dans les termes suivants: étudier les relations que le revenu de l'entreprise soutient avec les autres phénomènes ou groupes de phénomènes économiques (importance du *capital investi*, *coût de production*, *prix*). Ces données sont empruntées aux études de statistique, notamment à celles qui sont résumées dans la première partie de ce second livre, mais dont nous ne pouvons songer ni à reproduire le détail exact, ni même à donner les diagrammes et tableaux principaux. Après avoir étudié ces relations permanentes, nous poserons la question du rapport du revenu de l'entreprise avec l'agent économique qui le perçoit, et nous nous efforcerons, sur ce point encore, d'étayer nos inductions de données positives.

§ 1. — RELATIONS AVEC LE CAPITAL INVESTI. — Ce sont les premières qui aient été dégagées par l'analyse (1). Elles sont mises en évidence par l'usage commercial qui consiste à calculer le profit rapporté au capital. Les économistes, eux aussi, parlent de taux du profit. Mais : 1° ils le font très souvent en prenant le terme dans une acception si générale qu'il a un sens voisin de: le montant du profit; 2° lorsqu'ils s'efforcent de préciser, et de donner des chiffres, ils le font dans des limites si peu étroites que les renseignements fournis n'ont aucune

(1) Cf. Livre I, chap. I.

valeur. Bornons-nous à deux exemples typiques. *Cauwès* écrit (2) « le taux des profits, qui atteint parfois 50, 100, 200 %, n'est, d'autres fois, que de 8 ou 10 % »; et *Schmoller* constate (3) « il arrive fréquemment que les profits ne donnent que 2 ou 3 % d'intérêt du capital, et une modique rémunération du travail de l'entrepreneur. Des hommes d'affaires de grand talent peuvent gagner 15, 60 % et plus du capital engagé (rétribution du travail comprise) ». Les témoignages pourraient être multipliés. Nous ne tirons pas grand éclaircissement de l'affirmation que le profit varie de 2 à 200 %.

La question du taux du revenu de l'entreprise est complexe et elle se subdivise en plusieurs autres problèmes; mais, avant de les aborder, il faut faire deux remarques:

a) Nous ne nous demandons pas, pour le moment, s'il y a entre les revenus d'entreprise une *tendance* à l'égalité, mais s'il y a, *en fait*, entre eux, ou entre certains groupes parmi eux, une égalité suffisante pour qu'on puisse parler de *taux*.

b) Nous ne faisons aucune des déductions (rentes, compensation de l'agrément ou du désagrément de tel ou tel emploi, prime pour le risque) que l'on a coutume d'admettre, lorsque l'on étudie le taux du profit. Ce que nous cherchons, c'est le taux du revenu global de l'entreprise, tel qu'on peut l'étudier au moyen de la statistique.

Cela étant, une première question se pose: y a-t-il, dans un pays et à un moment donnés, un *taux général* du profit comme il y a un taux général de l'intérêt, c'est-

(2) *Traité*, t. III, ch. VI, p. 273.

(3) *Traité d'E. P.*, éd. citée, t. IV, p. 410.

à-dire un *rapport constant* et *nécessaire* entre la quantité de revenu, pour *toutes les branches de la production*? *A priori*, ce point de vue semble inadmissible parce que le profit est un revenu très différent de l'intérêt. Il n'est pas *stipulé* et ne résulte pas d'une convention, mais il est *produit* et apparaît comme la conséquence d'une série complexe d'opérations de production et d'échange. De plus, l'élément: capital-argent, qui est à la base de l'intérêt, est d'une grande fluidité dans les sociétés économiques contemporaines. Au contraire, en ce qui concerne le revenu de l'entreprise, le capital technique est immobilisé, et le facteur travail, comme tout facteur humain, ne circule pas sans résistances et retards. Mais ces deux différences avec l'intérêt ne sont que peu de choses à côté des données de l'observation. L'expérience courante fonde à penser qu'il n'y a pas de taux général du revenu de l'entreprise: les études de statistique l'ont démontré. S'il y avait, en effet, un taux général, dans le sens où nous l'entendons, une série de conséquences en résulterait: 1° à tout capital devrait correspondre un revenu; 2° toute augmentation de capital devrait avoir pour effet une augmentation de revenu, et cela indéfiniment; 3° toute augmentation de capital devrait déterminer une augmentation *proportionnelle* de revenu; 4° à capital égal, dans deux entreprises différentes, devrait correspondre un revenu égal.

L'expérience montre que tout capital « entrepris » ne donne pas un revenu: la statistique des faillites est là pour le prouver. C'est même — nous l'avons vu — une des critiques les plus fortes que l'on puisse diriger contre les théories du *profit of capital*.

D'autre part, il est tout à fait inexact de dire qu'une augmentation de capital produit *indéfiniment* une aug-

mentation de revenu. Sans doute, il y a une relation entre l'importance du capital et la hauteur du revenu de l'entreprise; nous aurons à en indiquer la nature et la mesure. Les résultats des enquêtes statistiques sont les suivants (4): 1° à mesure qu'augmente le capital investi à partir d'un minimum, le taux du revenu de l'entreprise augmente; 2° à un certain point le capital investi continue d'augmenter sans accroissement correspondant du profit; 3° si le capital augmente encore, le profit tend à baisser, ou du moins à osciller autour du dernier niveau atteint.

Ajoutons que l'expérience montre que, dans la première partie de la courbe, quand le capital augmente, le revenu n'augmente pas toujours et partout d'une façon exactement proportionnelle. Enfin, l'observation courante établit que deux sociétés ou deux entreprises, à capital sensiblement égal, donnent un revenu très sensiblement différent. Aucune des conséquences qui devraient se produire s'il y avait en fait un taux général du revenu de l'entreprise, n'apparaît donc.

Alors se pose une seconde question. N'y aurait-il pas un taux *spécial* du revenu de l'entreprise, c'est-à-dire un rapport constant et nécessaire entre capital et revenu, pour chaque branche de la production? Les usages des affaires pourraient encore, sur ce point, créer une confusion. Précisons donc bien qu'il ne s'agit pas de savoir si, étant donné le prix de revient, les entrepreneurs, dans chaque branche de la production, ont coutume de

(4) Ces résultats, 1° se vérifient pour toutes les industries sans exception étudiées dans les diagrammes cités de M. Ottolenghi, dans les études de statistique, et déjà dans l'étude de Schulze : *Gaevernitz* sur l'industrie du coton; 2° sont conformes à l'opinion des techniciens; 3° s'expliquent logiquement : il semble donc qu'on puisse les tenir pour acquis.

le majorer d'un certain pourcentage usité dans toutes les industries ou dans tous les commerces similaires, et que l'on peut, du reste, modifier selon les circonstances. La pratique est bien, en fait, fixée dans ce sens; mais elle n'éclaire en rien le problème qui peut s'exprimer ainsi: y a-t-il un rapport constant et nécessaire entre le revenu *effectivement réalisé par an* et le capital investi. Exemple: dans une même branche d'industrie, soit la métallurgie, un premier établissement investit 2.000.000; un second 1.000.000: y a-t-il un taux x tel que l'on ait: revenu de $A = \frac{x \times 2.000\ 000}{100}$; profit de $B = \frac{x \times 1.000.000}{100}$. Aucune observation ni aucune enquête statistique ne permet de l'affirmer. Au contraire, dans une même branche de la production, les différences les plus marquées de revenu se manifestent quand on ramène ce revenu à une quantité commune de capital: les variations individuelles, d'une entreprise à l'autre, ne sont pas suffisamment petites pour qu'on puisse parler de taux spécial.

Mais, si cette notion de taux, indispensable à la pratique, est trop rigide pour une interprétation scientifique, il faut avoir soin de remarquer que l'on peut établir une relation générale entre la quantité de revenu et la quantité de capital investi, sans qu'il s'agisse de rapport nécessaire ni constant. Nous avons dit qu'à partir d'un minimum, lorsque le capital croît, le revenu de l'entreprise croît aussi. Cel s'explique: en effet: 1° le capital global marque les limites de l'industrie: quand celle-ci a dépassé son stade de début, elle ne peut plus progresser sans augmentation de capital; 2° tous autres éléments étant supposés égaux, l'augmentation de capital permet l'augmentation de la quantité produite; 3° pour

une quantité constante, elle permet, par une meilleure organisation technique, la réduction du coût de production; 4° elle permet aussi d'augmenter dans une certaine mesure la quantité demandée (recherche des débouchés, réclame, etc.); 5° le capital est le principal élément de résistance aux crises; 6° le capital peut enfin être considéré comme un instrument de lutte: destruction pure et simple des concurrents ou — voie plus pacifique — acquisition de monopoles de fait. Sous tous ces rapports, il y a un lien entre le capital engagé dans une affaire commerciale et industrielle, et les résultats obtenus. Mais ces résultats dépendent aussi d'un très grand nombre d'autres éléments et ils ne se modèlent pas indéfiniment sur la hausse du capital. En effet, en un lieu et à un moment donnés, pour une entreprise déterminée, il y a un degré de perfectionnement technique que l'on ne peut pas dépasser, et un rendement maximum pour une organisation optima. D'autre part, à mesure qu'une entreprise grandit ou se perfectionne, les fonctions de coordination sont de plus en plus difficiles à assurer d'une façon satisfaisante; les frais de direction (personnel spécialisé) et de surveillance augmentent considérablement.

Pourtant, et sans écarter radicalement la notion de taux du revenu de l'entreprise, on peut lui donner sa vraie valeur: elle est un *procédé de calcul*. Il est légitime d'établir des moyennes mais sans leur donner une signification qu'elles n'ont pas. Elles peuvent être utiles comme instrument d'interprétation très général et peuvent aider à résoudre des questions de pratique, ou fournir des éléments d'appréciation dans les problèmes de justice. Aussi, a-t-on fait des moyennes de dividendes, des moyennes de revenus d'entreprise. Pour la période

qui s'étend de 1850 à 1907, M. Ottolenghi, par exemple, conclut que « pour tous les lieux, pour toutes les industries, le taux prédominant est celui de 5 à 10 % » (5). Mais il s'agit d'une *moyenne après coup* et non d'une productivité spécifique générale du capital engagé dans les entreprises, par rapport au capital prêté.

§ 2. — RELATIONS AVEC LE COUT DE PRODUCTION. —

1° *Les éléments du coût pécuniaire.* — Les industries se groupent de façon très différente pour la composition de leur coût de production. C'est faute d'en avoir eu suffisamment conscience, que certains écrivains, classiques ou socialistes, ont attribué à tel ou tel élément du coût pécuniaire un rôle qu'il n'a pas, en fait, dans la détermination du revenu de l'entreprise. Dans les branches de la production où le coût est surtout fixé par l'importance du *travail*, il est vrai de dire que — les prix étant supposés constants — le revenu de l'entreprise varie généralement d'une façon inversement proportionnelle au salaire. Mais cette remarque n'a aucun rapport avec la relation ricardienne: elle est de portée spéciale et s'applique à quelques industries seulement; elle implique que le prix est constant; elle se présente comme une constatation, non comme une loi historique et elle ne présume rien sur les mouvements généraux, dans le temps, des revenus. De même, pour les branches de la production où la *matière première* est un élément prépondérant du coût, le prix de cette matière exerce une répercussion sur le revenu de l'entreprise. Et cette fois-ci, c'est une affirmation marxiste qui se trouve atténuée par l'expérience, celle contenue au III^e Livre du « Capital » que le profit varie en raison

(5) Op. cité, éd. citée, p. 240.

inverse de la matière première. Nous voyons, par là, que les principaux éléments du coût aident à rendre compte du quantum de revenu de l'entreprise: spécialement l'étude de l'*élément prépondérant* du coût, pour chaque industrie permet de mettre en évidence des uniformités intéressantes. Mais cet élément n'est pas seul efficient.

2° *Le coût pécuniaire comme quantité globale.* — La tentation est forte de considérer le coût global comme l'élément déterminant du revenu de l'entreprise. Cependant, même à supposer que les prix ne varient pas, l'explication ne serait pas satisfaisante. Elle serait d'abord incomplète: car il faut tenir compte de l'élément risque qui ne peut être que très difficilement évalué dans les études de statistique et qui est même, le plus souvent, négligé. Surtout, elle ne serait que provisoire: car le coût n'est pas une quantité donnée: il est susceptible de compression; et la question resterait alors entière de savoir si l'origine du profit ne doit pas être précisément cherchée dans l'ajustement adéquat du coût, résultant de l'habileté de l'entrepreneur. La conclusion générale est qu'on ne peut pas considérer le coût pécuniaire total comme l'élément déterminant du revenu de l'entreprise.

§ 3. — RELATIONS AVEC LE PRIX. — La notion de fonction, en même temps qu'elle assouplit l'interprétation des phénomènes économiques, la rend d'une extrême complexité. Qu'il y ait un lien entre prix et profits, on l'a noté de tout temps. Mais de quelle manière, et dans quel sens? Les prix ont une influence certaine sur le profit puisqu'ils sont un des deux termes qui en fixent le montant. Mais les profits n'ont-ils pas aussi une influence sur les prix? Et cela, sans reprendre les erre-

ments de l'école classique anglaise qui, en faisant entrer le profit dans le prix normal, lui assignait évidemment une relation directe avec ce prix.

La théorie moderne, en ce qui concerne la solution du problème des rapports du prix et du revenu de l'entreprise, a été conduite, d'abord à des constatations objectives qu'on peut considérer comme acquises expérimentalement par le moyen de la statistique, ensuite à des essais d'explications générales qui s'imposent avec moins d'évidence, mais d'où l'on peut tirer des interprétations très vraisemblables.

C'est une impression vivace dans le monde des affaires que les périodes de larges gains industriels ou commerciaux, coïncident avec celles des prix élevés: il est extrêmement difficile de réaliser un bénéfice important sur un marché en baisse. Les recherches des statisticiens ont corroboré le sentiment des chefs d'entreprise. Deux résultats essentiels ont été mis en évidence: 1° il y a concordance entre périodes de hauts prix et périodes de hauts revenus pour l'entreprise; 2° les revenus ne s'élèvent pas dans la même proportion que le prix et le parallélisme entre les deux courbes n'est pas parfait. La guerre et l'après-guerre ont fourni, de ces tendances générales, des exemples particulièrement probants. Depuis le milieu du dix-neuvième siècle, du reste, on vérifiait le phénomène, notamment pour les trois grandes périodes alternées: a) 1850-1873, période de hausse; b) 1873-1895, période de baisse; c) 1895-1914, période de hausse. A l'intérieur de ces larges oscillations, une observation détaillée découvre des mouvements de plus courte durée et de plus faible amplitude. Pour eux aussi se retrouve la correspondance entre revenus d'entreprise et prix.

Sur la constatation des faits, il ne peut donc y avoir de controverse: la difficulté apparaît pour leur interprétation. Deux thèses notamment se sont fait jour, qui contiennent, l'une et l'autre, selon nous, des éléments essentiels à l'intelligence des phénomènes étudiés. De leur rapprochement, dans un exposé critique, surgiront d'elles-mêmes les conclusions.

Partons de quelques lignes de *M. I. Fisher* (6): « Supposons une hausse des prix à ses débuts. Les profits commerciaux (mesurés en monnaie) s'élèveront car les profits sont la différence entre le revenu brut et la dépense, et si tous les deux augmentent, leur différence augmente aussi. Les emprunteurs peuvent donc payer en monnaie des intérêts plus élevés; mais si un petit nombre seulement de personnes s'aperçoit de la nouvelle situation, l'intérêt ne sera pas complètement adapté aux nouvelles circonstances, et les emprunteurs réaliseront un profit spécial, après déduction des charges d'intérêt. De là, l'espoir de profits similaires dans l'avenir, et cet espoir, stimulant les emprunts, élèvera le taux de l'intérêt. Si la hausse n'est pas suffisante encore, le processus recommencera et ainsi, par une série d'essais successifs, le taux finit par atteindre le niveau convenable. Le contraire se passera en cas de baisse des prix. »

L'analyse découvre, dans ce texte, plusieurs éléments indépendants :

(6) *The rate of interest*, cité par M. Rist : La hausse de l'intérêt et la hausse des prix, *Revue Econ. Internat.*, mars 1913, p. 492. M. Rist, dans la conclusion de cet article, fait siennes les thèses de I. Fisher.

H. Albert : *Die geschichtliche Entwicklung des Zinsfusses in Deutschland*, t. V, 1895 b. 1908, Leipzig, 1910, conclut avec M. Rist, article cité, que les variations du taux de l'intérêt dépendent essentiellement du taux des profits.

1° L'économiste américain souligne d'abord une cause de hausse, purement nominale du profit. Elle pourrait, dépouillée de toute contingence, s'exprimer ainsi: la différence entre deux quantités augmente lorsque ces quantités croissent toutes deux. La hausse du prix est ici cause, et cause unique, de l'accroissement du profit nominal.

2° On constate de plus que, lorsque les profits haussent, les chefs d'entreprise ne donnent pas *immédiatement* à leurs prêteurs la somme qu'ils pourraient consentir, étant donné le nouveau revenu de leur entreprise. Ils s'efforcent, au contraire: *a)* de dissimuler les résultats favorables obtenus; *b)* quand ces résultats sont divulgués, de résister encore le plus possible. Le facteur temps intervient, et de l'adaptation lente de l'intérêt au taux nouveau auquel il peut atteindre, résulte, pendant toute la période d'ajustement, pour l'entrepreneur considéré, un gain particulier.

3° Enfin, ces deux constatations ne sont pas liées à une explication donnée de la hausse des prix. Quelle qu'en soit la raison, il n'y a aucun motif de croire que les deux conséquences décrites ne se produiront pas.

Précisément, l'explication reste inachevée, et le problème des **répercussions** éventuelles des profits sur les prix ne reçoit pas de solution ni même d'énoncé, si l'on ne pousse pas plus loin l'analyse en s'efforçant de mettre en évidence l'origine des mouvements généraux des prix. C'est ici que les divergences apparaissent.

On peut s'attacher, d'abord, à l'observation des phénomènes monétaires. Quand un accroissement de numéraire se produit, toutes autres conditions étant supposées égales, les prix haussent. Par exemple, la découverte et l'exploitation des mines du Transvaal, au dix-

neuvième siècle, en accroissant la quantité d'or répandue sur le marché mondial devait déterminer — et a déterminé prétendent les partisans de cette théorie — une élévation générale du prix des marchandises. Par suite du mécanisme précédemment décrit, les revenus d'entreprise s'élèvent : les demandes de capital et de travail s'intensifient et l'équilibre économique tout entier tend vers la hausse. Dans ce premier système, c'est donc le mouvement du prix qui est mis à la base, et le profit apparaît comme le résultat de phénomènes de circulation et d'échange, beaucoup plus que comme un fait de production.

Mais, soumise à une critique théorique et rapprochée de l'histoire des faits, cette thèse perd de sa solidité. On peut lui objecter, tout d'abord, que si la hausse des prix est effectivement le résultat de l'accroissement du numéraire, elle ne peut pas avoir pour conséquence la hausse des profits. Les mouvements des prix, en effet, sont généraux ; la statistique l'a mis en lumière. Par conséquent, puisque le coût de production est composé de prix, il devrait suivre une marche ascensionnelle parallèle à celle du prix de vente. L'objection a une valeur particulière si l'on se rappelle les conditions de l'équilibre économique en libre concurrence absolue. Dans cette hypothèse, prix et coût coïncident. Et si, dans le marché réel, le prix se sépare du coût, c'est bien que des causes agissent sur lui, qui n'atteignent pas le coût de production. Or, on ne peut pas admettre qu'un accroissement de numéraire ait des effets localisés, qu'il agisse sur les prix de vente et non sur les prix contenus dans le coût de production. Par conséquent, la hausse des profits ne peut pas être attribuée uniquement à une hausse des prix *résultant de la dépréciation du métal*. Cet en-

semble d'arguments a une importance certaine, mais la critique ne vaut que contre une théorie qui ferait de la hausse du prix par avilissement de l'instrument d'échange la cause unique des mouvements du profit. Or nous avons pris soin de souligner, dès le début de cet exposé, que jamais personne n'a songé à le soutenir. De plus, il ne faut pas dire que, pour qu'une marge soit possible entre coût et prix, il est nécessaire que des facteurs susceptibles de faire varier l'un des termes de l'équation *n'agissent pas sur l'autre*. Il suffit — en admettant même que les facteurs en question agissent sur les deux termes — que cette action ne soit pas rigoureusement synchrone et équivalente. Qu'on démontre, par exemple, que la hausse des prix due à la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie, agit sur le prix et aussi sur le coût, on n'aura pas encore donné une critique définitive de l'hypothèse que nous sommes en train d'examiner. Pour la ruiner dans ses bases, il faudrait encore montrer que cette hausse agit sur le coût et sur le prix en même temps et dans la même mesure. Si l'on se place dans les conditions hypothétiques d'un milieu économique idéal, où toute variation se produit sans résistances et se propage sans déformation, la démonstration est faite. Mais elle est moins claire, quand il s'agit de l'étude dynamique du marché économique réel.

Il nous semble aussi que les critiques de l'explication monétaire ont parfois dépassé leur objet (7). On a reproché à M. I. Fisher de confondre la notion pratique

(7) L'objection rapportée est exposée en détail par M. Lescure: Hausse des prix et essor économique, in *Revue Econ. Intern.*, 1913. Pour l'exposé plus complet de sa théorie, cf. *Revue d'Economie politique*, 1912, p. 452 et sq.: Hausses et baisses générales des prix.

de dépense avec la notion économique de coût de production. Et l'on a cru, ainsi, pouvoir battre en brèche, les conclusions de l'économiste américain (8) sur la hausse nominale des profits, même dans le cas où les services productifs s'élèveraient dans la même proportion que le prix des marchandises. Cette constatation relève de l'arithmétique et non de l'économique. Soient à un moment donné le prix égal à 200 et le coût égal à 100: on obtient 100 de profit. Supposons que les prix augmentent de 50 %. La nouvelle différence sera $400 - 200 = 200$. Par conséquent, si l'on fait abstraction de tout autre élément (notamment du défaut d'ajustement des salaires et de l'intérêt), et si l'on prend avec sa portée exacte le raisonnement de M. I. Fisher, on ne peut que conclure avec lui que la hausse des prix entraîne une élévation nominale des profits.

Mais, aux objections théoriques que nous venons de présenter, on a ajouté des critiques tirées de l'examen des faits, et qui ont peut-être plus de poids. On a fait remarquer que, si la hausse des profits était due à la hausse des prix (conséquence d'une dépréciation monétaire), elle devrait être : 1° *générale*, c'est-à-dire s'étendre à toutes les marchandises; 2° *proportionnelle* à la hausse des prix. Or, que l'on considère les groupes principaux de marchandises (chiffres donnés par l'index général de Sauerbeck), ou les marchandises prises individuellement (renseignements fournis par la statistique de la commission des valeurs en douane), on est bien obligé de remarquer que les prix sont extrêmement variables selon les produits. Et il en va de même des profits. Dans

(8) Reprises par MM. Rist, article cité; Nogaro, *Traité* et : Revenus en monnaie et revenus réels, *Revue Econ. Intern.*, 1913, p. 532.

les sociétés de mines (par exemple), pour la période qui s'étend de 1850 à la guerre, les profits s'élèvent beaucoup plus rapidement que dans les sociétés métallurgiques. En ce qui concerne le commerce des banques, au contraire, l'accroissement est plus lent que pour la métallurgie et les mines. Enfin, la hausse des profits est le plus souvent beaucoup plus rapide que celle des prix. De cet ensemble de données, la théorie monétaire de la hausse des profits ne peut pas rendre compte.

Par ailleurs, les hommes d'affaires eux-mêmes voient bien que la hausse des profits est un phénomène beaucoup trop complexe pour qu'on le puisse ramener à une origine unique. Il faut encore tenir compte de deux éléments : la quantité produite et la quantité demandée. Ces données sont, pour une grande part, indépendantes de la dépréciation du numéraire. Sans doute, ne faut-il pas encore trop appuyer sur l'affirmation. La dépréciation de l'or et de la monnaie en général peut exercer une action sur la consommation. L'évaluation subjective de l'acheteur rentre en jeu, et il cède plus volontiers contre un même produit, une plus grande quantité de monnaie dépréciée. Mais les besoins considérés en eux-mêmes sont autonomes, et dépendent du complexe économique-social tout entier, et non uniquement du pouvoir d'achat de la monnaie. La quantité produite résulte, elle aussi, d'un ensemble complexe de facteurs techniques et sociaux, et non pas uniquement monétaires.

Enfin — et c'est la dernière objection — l'explication monétaire de la hausse des prix et des profits ne rend pas compte du phénomène étudié dans tous les cas. Par exemple, dans la période de 1895 à la guerre, les profits ont considérablement augmenté dans les industries électriques et dans les chemins de fer. Les premières ven-

dent à prix fixe, les secondes effectuent leurs transports pour un tarif déterminé. Ainsi se trouve, pour certains, définitivement ruinée l'interprétation monétaire et, du même coup, on commence à apercevoir la véritable explication qui, dans le profit, voit essentiellement un phénomène de production, et dans la hausse des profits un mouvement économique dû aux exigences générales de la loi de l'offre et de la demande. Précisons les termes de cette nouvelle théorie (9).

C'est la hausse de la production qui détermine la hausse des prix et l'accroissement des revenus. Toute valeur nouvelle créée équivaut à une nouvelle demande. Une industrie nouvelle, qui fait son apparition dans le monde, **détermine** des besoins nouveaux. Des entreprises fondées dans des pays neufs provoquent la demande. Une hausse est suscitée dans une branche de revenus. Le secret de cette hausse nous est livré par le synchronisme imparfait de la dynamique des revenus et sa propagation est causée par la solidarité étroite qui unit chacun des aspects de l'équilibre économique. Dans le groupe d'entreprises considéré, les profits s'élèvent et le pouvoir d'achat devient supérieur. D'autres marchandises sont donc l'objet d'une demande plus active: les prix haussent. La demande de capital et de travail s'intensifie et ainsi, par propagations successives, la hausse tend à se généraliser. Comment la hausse s'est-elle produite dans l'industrie qui a été le siège initial de ce branle universel? Par le mécanisme suivant: la demande a précédé l'offre et les revenus incorporés dans le coût (salaire, intérêt) n'ont pas suivi d'emblée le mouvement ascensionnel. Leur ajustement ne se réalise que progres-

(9) Cf. Lescure, article cité.

sivement, avec un temps de retard. En d'autres termes, on peut, théoriquement, au début d'une hausse des prix, distinguer deux taux du salaire et de l'intérêt: 1° le *taux stipulé*, qui correspond au prix ancien qui a été fixé au moment où le contrat de travail ou de prêt a été conclu; 2° le *taux effectif*, c'est-à-dire celui qui, *dans la réalité*, correspondrait aux prix nouveaux, et que — l'expérience le montre — le travailleur et le capitaliste n'obtiendront que peu à peu. De la différence entre le taux stipulé et le taux effectif, résulte une source particulière de profits.

Il faut bien noter les différences qui séparent cette thèse de celle que nous avons précédemment examinée. Le phénomène initial, c'est l'esprit d'entreprise (invention, industries nouvelles, etc...) ou, si l'on veut, puisque c'est un autre aspect de la réalité, l'apparition de besoins nouveaux. La première phase est une hausse *spéciale* des revenus, c'est-à-dire, une hausse des revenus, et tout particulièrement des profits, dans la branche de production considérée. La seconde phase, est une hausse *générale* des revenus, et spécialement des profits. Ainsi, la hausse spéciale des prix et des revenus, est due aux conditions de l'offre et de la demande : à ce stade, le profit est *effet* des besoins et de la production. Puis, au stade suivant, il devient *cause* de la hausse qui gagne de proche en proche les prix et les profits, dans les autres branches d'industrie. Cette thèse, complexe dans sa structure générale, s'adapte bien à l'histoire de l'évolution économique. Appliquons là aux années qui se sont écoulées de 1850 à la guerre, et qui peuvent être considérées, à la fois, comme un champ d'observation suffisamment large et suffisamment sûr, puisque l'on dispose de données positives précises.

1° *Période de 1850 à 1873.* — C'est une période de hausse générale des prix : c'est aussi une période de large développement des chemins de fer. La conséquence est une activité accrue pour les industries minières et métallurgiques. La demande de main-d'œuvre et de capital s'accroît, l'agriculture et les industries textiles doivent augmenter leur production. Subissant à son tour les conséquences du mouvement qu'elle a déclenché, l'industrie des chemins de fer tire de la hausse générale un surplus de prospérité.

2° *Période de 1873 à 1895.* — Pendant cette période, l'offre tend à précéder la demande, notamment dans deux industries d'une importance particulière : l'industrie minière et métallurgique, et la production du blé. La construction des voies ferrées se ralentit en France, comme en Angleterre. Au contraire, l'utilisation du bassin lorrain détermine une offre progressive sur le marché de la métallurgie. De même pour ce qui est du blé : à une demande stagnante, s'oppose une offre accrue par les transports maritimes. De sorte que, par un mécanisme inverse de celui qui a été décrit, pour la période précédente, la baisse des profits se propage dans l'ensemble des industries.

3° *Période de 1895 à la guerre.* — Cette troisième période, est marquée par une reprise du mouvement de hausse de prix. De grandes industries, notamment les industries électriques, et les industries de l'automobile, ont pris leur essor, et la propagation de la hausse s'est produite, comme nous l'avons décrite plus haut. Par exemple, la hausse d'un métal tel que le cuivre, ne peut guère s'expliquer par la dépréciation monétaire, et abstraction faite de l'évolution des industries de l'élec-

tricité. De plus, un certain nombre de grands Etats : Russie, Turquie, Etats Balkaniques, Argentine, etc..., ont entrepris la mise en valeur de terres inhabitées et incultes. Ce sont les deux faits de base, sur lesquels doit porter l'examen, quand on s'efforce d'indiquer les causes de la hausse des prix pendant cette période.

Dégageons les conséquences de la théorie, en ce qui concerne les rapports du profit et de l'intérêt et les mouvements généraux des prix.

Les profits, apparaissent désormais comme exerçant une influence prépondérante sur la détermination du taux de l'intérêt. Ce qui le fait hausser, c'est moins l'impatience accrue du capitaliste et la baisse de son revenu réel, que l'accroissement des disponibilités de l'emprunteur. L'offre que celui-ci peut consentir, et qui est limitée par le revenu de son entreprise, est un facteur important. C'est, en somme, après bien des méandres, un retour à la pensée smithienne, qui voit, dans le gain d'affaire, le fait originaire et fondamental.

D'un autre côté, dans l'explication des mouvements généraux des prix, la dépréciation de la monnaie passe au second plan. Le besoin, la demande et l'offre, l'esprit d'entreprise, l'invention, les éléments économiques fondamentaux reprennent leurs droits. Les fluctuations des prix sont l'expression, plus que la cause, des fluctuations de la consommation, dans ses rapports avec la production. Du même coup, comme nous l'avons vu, les profits exercent une influence considérable sur les mouvements du prix. On est parfois allé très loin dans ce sens et M. Lescure, en conclusion d'un des principaux articles qu'il consacrait à la question, ne craignait pas, avant la guerre, de poser la question suivante : « Les variations générales des prix, n'obéissent-elles pas à une

loi commune, ne dépendent-elles pas des variations du taux des profits ? » (10).

Dans l'état actuel de nos connaissances et des enquêtes statistiques qui ont été conduites sur la question, on est contraint de se prononcer pour une solution électorale. La théorie qui explique les variations générales des prix et des profits par les conditions de l'offre et de la demande a rendu compte de faits, que la seule dépréciation monétaire eût été peu propre à expliquer.

1° Pour les branches anciennes de la production, la hausse des prix est le facteur le plus important de la hausse des profits.

2° L'apparition de besoins nouveaux et d'industries nouvelles constitue un élargissement du marché, qui peut, par lui-même, être une cause d'élévation du revenu des entreprises.

3° Le phénomène essentiel, et celui sur lequel il faut insister, est le *synchronisme à retardement* qui caractérise la dynamique des revenus capitalistes. Les analyses théoriques ont démontré que les mouvements du prix des produits s'étendaient au prix des services, c'est-à-dire aux revenus. Mais tous les revenus ne croissent pas ensemble et dans la même proportion. Notamment, le salaire et l'intérêt ne suivent que lentement, par ajustements progressifs, les mouvements du profit. Il en résulte ce que nous appellerons une *marge de retard* dont le bénéfice va temporairement à l'entrepreneur. Ainsi, la théorie du revenu de l'entreprise s'intègre dans celle plus large des équilibres de mouvement.

Nous n'avons, jusqu'ici, parlé que du *revenu nominal*

(10) *Revue Economique Intern.*, art. cité, p. 298.

de l'entrepreneur dans ses rapports avec les prix : il peut être très différent de son *revenu réel*. L'entrepreneur est touché par la hausse des prix comme consommateur, et il doit subir l'élévation du coût de la vie. Mais ce point de vue ne doit pas abuser. La simple observation suffit à mettre en évidence que l'entrepreneur, s'il est atteint par la vie chère, l'est d'une toute autre façon que le travailleur salarié. Normalement, en effet, le chef d'entreprise moderne ne dépense pas tout son revenu : il en épargne annuellement une partie. De plus, un certain nombre d'articles de ce budget représentent des superfluités ou des objets de luxe pur. Enfin, même pour ce qui est dépenses de nécessité (habillement, nourriture, logement, etc...), elles peuvent être souvent singulièrement réduites sans que l'entrepreneur éprouve de dommage appréciable.

Pour toutes ces raisons, on peut admettre : 1° que pour un *standard of life* donné, le revenu réel de l'entrepreneur tend au moins à se maintenir, sinon à augmenter en période de hausse des prix ; 2° que, du point de vue subjectif, ce *standard of life* est compressible, sans grand dommage pour l'agent économique considéré, tandis qu'il n'en serait pas ainsi pour le travailleur salarié.

§ 4. — RELATIONS AVEC L'INFLATION. — L'inflation est un phénomène complexe, qu'on peut difficilement séparer des conditions de lieu et de temps dans lesquelles il se produit. Aussi, selon une méthode tout à fait rigoureuse, ne devrait-elle pas trouver place dans cette étude analytique, qui a pour objet le revenu de l'entreprise dans ses rapports avec les *éléments* que constituent le coût, le prix, le capital investi, etc... Puis, des données

proprement statistiques ne peuvent pas être fournies sur ce point et il faut se contenter de l'observation systématisée. Enfin, l'influence de l'inflation est surtout *seconde*, et s'exerce par le mécanisme précédemment décrit des prix. Cependant ces phénomènes occupent une place telle dans l'économie de guerre et d'après-guerre qu'il ne semble pas inutile d'en donner ici une analyse schématique.

L'inflation exerce une influence sur le revenu de l'entreprise en agissant à la fois sur les *valeurs* et sur les *quantités*. Elle produit d'abord, avec une rapidité souvent considérable, des différences de valeur dans le temps, qui s'incorporent au revenu que nous étudions : ce sont les gains de spéculation. Ils apparaissent dans leur pureté lorsqu'ils grossissent les bénéfices de l'entreprise commerciale; un stock de marchandises a été acheté à un prix donné; survient une période d'inflation qui entraîne la hausse : en profitant simplement de ce brusque décalage des prix, ou en pratiquant la politique de la *vente avec retard maximum*, le commerçant peut accroître son revenu. Il en va de même pour l'industriel : il peut, ou bien détenir un stock de produits manufacturés fabriqués à un coût global inférieur au coût nouveau qui résulterait de l'inflation, ou bien posséder un stock de matières premières et, par conséquent, avoir à sa disposition un des éléments du coût à des conditions beaucoup plus douces que celles qu'il devrait subir sur le marché désaxé par l'inflation. A la même idée de différence de valeur dans le temps, il faut rattacher l'avantage qui résulte, pour l'entrepreneur, en période d'inflation, de la facilité avec laquelle il peut se libérer de ses emprunts. Avec une monnaie dépréciée, il paie les arrérages ou rembourse le capital. Des dif-

férences de valeur dans l'espace peuvent encore grossir le revenu de l'entreprise en période d'inflation. L'hypothèse classique d'une industrie d'exportation, dont le coût est réglé en monnaie dévalorisée, et le prix de vente fixé et payé en monnaie d'or, le fait apparaître.

Cette influence favorable, que l'inflation exerce sur les valeurs, est accentuée par celle qu'elle exerce sur les quantités. En accroissant, comme nous venons de le voir, le revenu au moins nominal de l'entreprise, elle pousse l'industriel à augmenter la quantité produite, et à susciter, par tous les moyens, un supplément de demande. D'autre part, comme elle multiplie les instruments de paiement, elle tend à accroître la quantité demandée.

Par cette double action sur les valeurs et sur les quantités, l'inflation grossit le revenu de l'entreprise, mais elle ne tarde pas à neutraliser les effets produits. En ce qui concerne les quantités, un double déséquilibre se manifeste. L'entrepreneur est tenté de produire avec excès, sans étudier suffisamment les débouchés et l'étendue de la demande. Réciproquement, la consommation temporairement stimulée, ne tarde pas à se restreindre et, à la surexcitation initiale, succède une période d'abstention. Les valeurs sont le siège de déséquilibres encore plus graves qui peuvent se résumer en une formule : le non-ajustement des prix stipulés aux coûts nouveaux. Les salaires, en effet, bien que, en règle générale, leurs mouvements soient postérieurs à ceux du revenu de l'entreprise, peuvent, en période d'inflation et sous l'influence de causes particulières, hausser d'une façon inattendue.

Les matières premières ne sont pas toujours acquises sur le marché national : s'il faut se les procurer dans un pays à change élevé, les réapprovisionnements

réserveront des surprises. Il arrivera souvent que les majorations de prix, prévues dans les commandes, pourront être insuffisantes pour compenser les charges supplémentaires causées par les oscillations des changes. Enfin quand, en période d'inflation, l'entrepreneur devra contracter de nouveaux emprunts, il le fera à des conditions onéreuses, et plus la crise sera aiguë, plus l'offre de crédit ira se restreignant. Ajoutons qu'une fiscalité aggravée, conséquence la plus ordinaire de l'inflation, vient grever le coût de production, alourdi déjà par tant d'autres éléments et que l'entrepreneur doit prévoir une augmentation considérable de son fonds de roulement pour parer aux difficultés de trésorerie, suscitées par une dévalorisation prolongée et progressive de l'instrument monétaire.

Ces effets varient selon les caractères de l'inflation, selon les différentes branches de la production, et surtout selon l'emploi qui est fait du revenu de l'entreprise. Ainsi l'inflation a été plus favorable que pernicieuse aux bénéfices agricoles, parce qu'elle était combinée avec la raréfaction de produits nécessaires à la consommation. L'emploi du revenu en achats de terrains, a mis le rural à l'abri des progrès continus de la dévalorisation. Au contraire, de très gros revenus industriels se sont évanouis par la même raison qui les avait formés. Seuls ont été durables ceux que leurs propriétaires ont pris soin de *consolider* immédiatement en valeurs réelles, par exemple en constructions.

En résumé, les relations qui existent entre le revenu de l'entreprise et l'état économique complexe que constitue l'inflation, semblent être les suivantes :

1° Hausse du revenu nominal de l'entreprise pour les mêmes raisons qu'en cas de hausse des prix, et avec prédominance du facteur spéculatif;

2° Maintien, ou même hausse du revenu réel, de l'entrepreneur, dans la mesure où le coût de l'existence subit une élévation moins que proportionnelle à celle des prix dus à l'inflation;

3° Hausses, en tout cas, temporaires, annonciatrices de déséquilibres économiques fondamentaux et d'erreurs de prévision qui peuvent être, pour l'entrepreneur, l'occasion des pertes les plus sévères.

§ 5. — RELATIONS AVEC LES AUTRES REVENUS. — Il nous reste à étudier les relations qui existent entre le revenu de l'entrepreneur et les autres revenus *concrets* de l'économie capitaliste, notamment avec le salaire, l'intérêt, et les revenus du propriétaire (rente ou loyers). Pour cette étude, comme pour les précédentes, on s'efforcera — dût-on passer sous silence un assez grand nombre de discussions et d'« arguments » classiques — de ne pas quitter le terrain des faits strictement constatés. De plus, en raison de l'importance qui s'attache à la question de l'antagonisme, réel pour les uns, supposé pour les autres, entre salaires et profits, c'est autour de cette idée centrale que se grouperont les développements.

Trois théories sont en présence, qui rendent compte diversement des relations entre le revenu de l'entrepreneur et le salaire. La première conclut à l'harmonie d'intérêts entre ouvriers et entrepreneurs, et à la possibilité d'un accroissement parallèle de leurs revenus respectifs. La seconde affirme l'indépendance des deux revenus considérés, leur assigne à chacun une loi propre et estime que leur harmonie ou leur désaccord, purement fortuits, résultent des circonstances du temps et du lieu. La dernière, enfin, pose que, dans les conditions

économico-sociales du capitalisme, un antagonisme naturel existe entre les intérêts des deux classes considérées, qui trouve une de ses expressions les plus caractéristiques dans l'antagonisme entre les deux revenus de l'entrepreneur et du travailleur.

Mais cette dernière thèse a subi une évolution. La *conception présmithienne*, qu'on trouve exprimée notamment chez un assez grand nombre d'économistes anglais de second plan, est très catégorique. Les hauts salaires diminuent directement les profits parce qu'ils aggravent le coût de production; et ils les atteignent indirectement aussi, en diminuant la productivité du travail de l'ouvrier. Le salaire, réduit à un minimum, produisant les effets strictement inverses, est tenu pour un bien : grâce à lui on a un faible coût de production et l'ouvrier, stimulé par la crainte de manquer du nécessaire, est porté à travailler avec un rendement maximum. *Smith*, nous l'avons vu, a réagi contre ces erreurs. Il a admis que l'augmentation du salaire avait pour conséquence naturelle l'augmentation de la productivité du travail de l'ouvrier. Tout en maintenant qu'un antagonisme existe entre le revenu de l'entrepreneur et celui du travailleur manuel, il le fait avec les nuances qui sont la marque de sa méthode, et présente cet antagonisme comme une constatation d'expérience bien plus que comme une nécessité inéluctable. La *conception ricardienne* marque un progrès vers une expression plus catégorique ; dans l'hypothèse abstraite qui est celle de Ricardo, l'antagonisme apparaît comme une tendance générale et nécessaire, mais dont la réalisation est susceptible de retards ou même d'arrêts. Les salaires, dans le système ricardien, peuvent hausser ou du moins se

maintenir à niveau. Enfin, apparaît la *conception marxiste*, qui fait de l'antagonisme profits-salaires une loi inéluctable et constante de la constitution capitaliste.

Ainsi se développe, par phases principales, la pensée économique touchant les rapports entre le revenu de l'entrepreneur et le salaire.

Il faut d'abord analyser ce concept d'antagonisme qu'on a si souvent employé sans en déterminer le contenu : 1° Notons qu'il s'agit d'étudier un antagonisme de revenus et non un antagonisme général de classes. Sans doute, le second ne manque pas d'importance pour l'étude du premier. Le facteur psychologique, du côté des entrepreneurs ou du côté des ouvriers, peut avoir une influence pour l'établissement du prix du travail. Mais ce point de vue n'est pas strictement économique et ne peut pas recevoir d'expression précise. Cependant, c'est par des considérations descriptives de cet ordre, qu'un grand nombre d'auteurs pensent approcher de la solution du problème qui nous occupe. 2° Une autre façon de formuler l'antagonisme salaires-profits et qui est assez répandue, consiste à l'exprimer en des termes analogues à ceux-ci : « Il ne saurait y avoir en même temps de profits élevés et de hauts salaires ». Sur ce terrain, les libéraux triomphent avec aisance : les revenus de l'entrepreneur les plus considérables sont, affirment-ils, *compatibles* avec les hauts salaires. Par exemple, aux Etats-Unis, profits et salaires sont très élevés; ou encore, par rapport à ce qui se passait en France avant la guerre, on peut dire que salaires et profits sont, actuellement fixés très hauts. On ne s'aperçoit pas, en posant ainsi la question, qu'on est dupe d'une illusion de

langage, créée par la notion abstraite, et du reste très vague de compatibilité ou d'incompatibilité. De ce que revenus de l'entrepreneur et salaires sont tous deux et en même temps plus élevés en un point de l'espace ou de la durée, qu'en un autre, ou même de ce qu'ils peuvent prendre tous deux un mouvement ascensionnel, il ne s'ensuit nullement qu'ils ne nourrissent pas des rapports antagonistes.

Sous sa forme la plus absolue, qu'est-ce donc que l'antagonisme de deux revenus? C'est la conséquence de deux faits qu'on peut logiquement distinguer. Il y a antagonisme entre deux revenus A et B : 1° quand tout accroissement de A correspond à une diminution proportionnelle de B; 2° quand ces rapports se vérifient un nombre suffisant de fois pour que l'on puisse induire que l'accroissement de A trouve sa condition la plus fréquente ou la plus importante dans la diminution de B. Pour un produit constant, cet antagonisme a sa formule élémentaire dans l'égalité $P = p + s$. C'est d'elle que nous partirons, et par approximations et retouches successives, résultant de la confrontation avec les faits, nous atteindrons progressivement à une conception d'antagonisme extrêmement complexe et non exclusive, entre revenu de l'entrepreneur et salaire.

Soit l'égalité $P = p + s$ qui exprime dans sa rigueur et sa simplicité l'antagonisme.

On a :

I. Que P est une quantité constante. En effet, si P était une variable, on pourrait augmenter à la fois chacun des termes p et s et l'égalité pourrait être encore vérifiée.

II. Qu'il y a deux termes et deux termes seulement,

dans la somme $s + p$. Pour P constant, introduisons un troisième terme. On a $P = p + s + x$, et nous ne pouvons plus affirmer qu'à tout accroissement de valeur de p correspond une diminution de s .

III. Que s exprime une quantité connue. Soit x une inconnue quelconque. Pour P constant, écrivons $P = (s - x) + p$. Pour la même raison que précédemment, nous ne pouvons plus affirmer qu'à tout accroissement de valeur de p correspond une diminution de s .

IV. Que chaque terme s et p peut croître indéfiniment. Pour P constant et l'un des termes égal à 0, on a l'autre égal à P .

V. Que tout accroissement de la valeur d'un terme, pour P constant, a son origine, sa nécessité mathématique, dans la décroissance de valeur de l'autre terme. Pour toute valeur de s il y a une valeur de p et une seule valeur telle que l'on ait $s + p = P$.

Considérons maintenant les faits, et étudions les phénomènes complexes désignés par chaque notation. Nous prendrons ainsi conscience de la marge qu'il y a entre la réalité et l'hypothèse arithmétique simple de Ricardo.

1° (V) Les études de statistique ont démontré qu'il était vain de vouloir ramener le revenu de l'entreprise à une origine unique. Prenons le revenu concret de l'entreprise à l'état statique, c'est-à-dire en un lieu et pour une entreprise déterminés, à un moment donné : nous savons qu'il apparaît comme conditionné par un très grand nombre d'éléments dont les trois fondamentaux sont : le capital investi, le coût de production et le prix. De cette simple constatation on déduit que — à supposer que le salaire ait une influence directe, voire même prépondérante sur le revenu de l'entreprise, — cette influence n'est pas unique et exclusive.

2° (IV) D'autre part, en admettant que l'on n'eût à considérer que les deux termes : profits et salaires, il serait inexact de penser que l'un d'eux pût croître indéfiniment au détriment de l'autre. Les classiques eux-mêmes le signalent, et nous ne reviendrons pas sur les limites qu'ils assignent à la compression du salaire ou à celle du profit. Aussi bien, n'est-ce pas le fait sur lequel nous voulons insister ici. La constatation que nous utiliserons est la suivante : les masses ouvrières sont aujourd'hui *organisées* et disposent de moyens propres d'investigation et d'action. Il en résulte que, lorsque le revenu de l'entreprise augmente sensiblement et de façon durable, les travailleurs groupés dans les cadres syndicaux s'aperçoivent de ce mouvement et font valoir des revendications en vue d'un salaire plus élevé. Il faut bien prendre garde ici de ne pas donner à l'observation une portée qu'elle n'a pas. On ne peut pas penser que l'ajustement des salaires au revenu de l'entreprise soit immédiat, et on ne saurait soutenir que toute extension, si minime et si passagère qu'elle fût de la productivité, eût une répercussion sur le montant de la rémunération du travailleur. Mais ce qui reste vrai, c'est que, à l'heure actuelle, le revenu de l'entreprise ne pourrait pas croître dans une très large mesure et pendant un long intervalle de temps en raison d'une productivité supérieure du travail, sans que la masse laborieuse s'en aperçût et fit valoir ses droits. Cela est une nouvelle limitation à l'antagonisme rigoureusement mathématique dont nous sommes partis.

3° (III) En voici de nouvelles. Nous avons noté que, pour que l'antagonisme rigide se vérifie, il faut que *s* soit une quantité connue. Or, deux remarques prennent place à ce point du raisonnement. a) On peut avoir en

vue soit le *salaire nominal*, soit le *salaire réel*. Dans ce second cas il s'agit précisément du salaire nominal rapporté au coût de l'existence, c'est-à-dire de l'hypothèse que nous visions plus haut : $(s - x)$, soit : salaire nominal — coût de l'existence. Il peut arriver que le salaire réel s'élève beaucoup moins vite que le salaire nominal ou même ne s'élève pas du tout. Remarquons, il est vrai, qu'il ne s'agit pas, dans ce cas, d'un antagonisme qui ait sa source unique dans l'acte productif. Mais ceci est précisément le point important : l'antagonisme n'existerait pas exclusivement entre revenu de l'entreprise et salaire. *b)* De ce que s doit être une quantité déterminée il faut encore tirer une autre conséquence. Il est prudent de distinguer avec soin le *salaire global*, c'est-à-dire la somme totale payée pour l'ensemble du travail dans une entreprise déterminée pendant une certaine période, et le *taux du salaire* ou prix de l'heure de travail ou de la journée d'ouvrier. Le second peut être très élevé, le premier étant très faible : il suffit de supposer que la quantité d'ouvriers employés est restreinte. L'antagonisme se manifesterait alors par le phénomène du chômage et la diminution du salaire considéré comme le revenu de toute une classe. Inversement, le salaire global peut être très élevé et le taux du salaire très bas : cette fois-ci le revenu de la classe est important, tandis que le revenu de chaque individu pris isolément peut être très insuffisant. Les formules générales sont donc dangereuses et l'antagonisme concret dont nous approchons peu à peu révèle une complexité particulière.

4° (I) Nous arrivons maintenant aux retouches essentielles que doit subir la relation ricardienne mathématique de l'antagonisme. Elle suppose que P est cons-

tant. Or cette proposition est en contradiction avec la théorie de la plus grande productivité des hauts salaires. Sans doute il est particulièrement délicat de faire la part de l'accroissement de la productivité physique, indépendamment de tout ce qui est dû au perfectionnement des moyens techniques employés. Mais si faible que l'on veuille faire cet accroissement, on est bien obligé de conclure que tout ce qui est ajouté au salaire n'est pas prélevé sur le revenu de l'entrepreneur.

5° (II) Enfin — et c'est peut-être le point le plus important de toute la discussion, — les termes de la somme qui expriment le produit (P) ne se ramènent pas à deux. Il faut faire leur part à l'intérêt, à la rente, et plus généralement à tout loyer payé au propriétaire. De là résultent deux conséquences. *a*) Plusieurs inconnues étant introduites dans le second terme de l'équation simple ($P = s + p$), on ne sera plus en droit d'affirmer, pour P constant, que toute augmentation de s est due à la diminution de p ou inversement. Soit r la rente: s étant constant, p pourra croître, r diminuant. Ainsi en serait-il de tout autre élément nouveau introduit dans la somme ($s + p$). *b*) De plus, toute une série d'antagonismes entre revenus et entre classes apparaît, dont l'antagonisme salaires-profits n'est que le plus apparent, (la première espèce découverte d'un genre assez étendu). A ces idées, il faut rattacher les divergences entre propriétaires terriens et entrepreneurs agricoles, voire même entre propriétaires terriens et entrepreneurs industriels (11). Il faut aussi rappeler les mesures qui ont

(11) Cf. notamment ce point exposé avec pénétration par E. Lorini, op. cité, éd. citée, p. 131-135, et le résumé que nous en avons donné, L. I, ch. IV, 3^e section.

été prises en Allemagne, après la guerre, contre les propriétaires d'immeubles. Le prix des loyers a été, par une série de mesures législatives, maintenu très bas au détriment des propriétaires immobiliers et pour le plus grand bien de l'industriel qui voyait, de la sorte, ses frais de production réduits. Enfin, entre intérêt et revenu de l'entreprise, on constate un antagonisme analogue à celui qui marque les rapports de l'entrepreneur et du capitaliste (12).

Par retouches successives, nous nous sommes peu à peu éloignés du concept simple et rigide d'antagonisme pris comme point de départ. Une fois de plus, c'est la notion du *synchronisme imparfait* des revenus, dans les conditions du milieu économique actuel qui donne une image exacte des relations entre salaires et revenu de l'entreprise. Deux cas hypothétiques peuvent être en effet considérés : ou le prix hausse pour une quantité produite constante, ou cette quantité s'accroît sans que le prix s'élève. Or, dans le premier cas — nous l'avons vu — c'est un fait d'expérience, confirmé par la statistique, que le salaire ne s'ajuste que peu à peu aux prix nouveaux. La durée des contrats intervient, les éléments d'appréciation parfois incomplets du travailleur, ont aussi leur importance, comme le secret que s'efforce de garder l'entrepreneur, comme aussi la situation prépondérante dont il peut bénéficier. Dans le second, c'est-à-dire quand, le prix étant supposé constant, la quantité produite augmente pour un même salaire, il se passe quelque chose de tout à fait analogue : l'entrepreneur est beaucoup mieux placé que l'ouvrier pour apprécier la

(12) Cf. M. R. Hoffher, article cité, *Revue d'E. P.*, juillet-août 1925 : Les rapports de l'entrepreneur et du capitaliste, et les références assez nombreuses qui y sont contenues.

productivité réelle de celui-ci. Si des renseignements précis peuvent être, en effet, sans trop de difficultés, obtenus sur les prix, il n'en est pas de même des quantités produites et du débit. En restant dans les limites de la stricte observation, il semble donc qu'on puisse conclure à un *antagonisme latent entre salaires et revenu de l'entreprise*; mais on voit aussi combien la définition en est plus souple que celle qui était proposée soit dans la théorie ricardienne, soit dans le système marxiste.

L'application en est également beaucoup plus nuancée.

1° Cet antagonisme varie avec la *nature de la production*. Il est d'autant plus aigu que l'importance du facteur travail par rapport à l'ensemble du coût, est plus grande.

2° Il varie aussi avec la *période économique considérée*. En période de prospérité, quand il y a accroissement de demande et de production, tous les revenus peuvent s'élever simultanément, quoique dans des proportions diverses. En période de crise, au contraire, l'antagonisme se manifeste avec des conséquences aggravées.

3° Il varie enfin, et surtout, avec le *degré d'évolution sociale*. Les deux éléments principaux à retenir ici sont l'organisation des travailleurs et la mentalité du patronat. Les débuts de l'industrialisme, en Angleterre, constituent, à cet égard, un exemple typique : l'exploitation des femmes, des enfants et de la main-d'œuvre en général est révélée — en même temps que par bien d'autres témoignages — par toute la législation sociale de cette période. L'industriel anglais s'est opposé directement ou indirectement à l'application de ces lois et à toute tentative d'accroissement de salaire. Bien que l'étude poursuivie ici soit théorique, nous citerons un autre exemple.

Le Japon qui, — pendant la phase d'industrialisation qu'il a traversée a connu des salaires extrêmement bas, — ne semble pas encore avoir atteint l'équilibre. C'est du moins ce qui résulte d'un témoignage peu suspect de partialité dont nous reproduisons un extrait (11). « Le taux des dividendes est très élevé, tandis que le salaire est très bas. Par exemple le taux des dividendes atteint ici environ 12 % par année; le salaire, exception faite des énormes traitements des hauts fonctionnaires des grandes sociétés, est généralement bas. Une partie des salaires souffre beaucoup de la cherté de la vie et un grand nombre de jeunes gens sont obligés de recevoir un subside de leur famille. » — Au contraire, dans les milieux européens contemporains, la forte organisation syndicale a abouti à supprimer ou à restreindre considérablement l'exploitation de la main-d'œuvre.

§ 6. — RELATIONS AVEC L'AGENT ÉCONOMIQUE. — Pour déterminer l'influence de l'agent sur le revenu de l'entreprise, on peut procéder à une analyse théorique, puis à une induction basée sur les données statistiques.

Les notions d'état statique sont si nombreuses qu'elles risquent, à elles seules, d'être une occasion d'erreur. Nous ne nous plaçons ici ni dans l'état statique dégagé par l'école mathématique, ni dans celui, moins éloigné du réel, de l'école psychologique autrichienne. Supposons, dans cette analyse, un prix constant pour un produit déterminé : nous avons vu que, dans ce cas, deux éléments complexes règlent la hauteur du revenu : le coût et le

(11) Lettre du Dr Yokoyama, secrétaire général de la Chambre de Commerce d'Osaka, février 1915, qui a bien voulu nous envoyer une documentation statistique inédite : elle ne peut être insérée ici, étant données les limites de ce travail.

capital investi. Mais ils sont, par eux-mêmes, passifs. Le moi capital est une abstraction qui couvre des réalités : moyens techniques, instruments monétaires, etc... dont seule la coordination peut déterminer l'œuvre productrice. Quant au coût, c'est une catégorie comptable issue des calculs de l'entrepreneur, des résistances qu'il éprouve et des résultats qu'il escompte. En d'autres termes, dès que l'on dépasse le stade de la constatation statistique pure et simple, l'agencement matériel et économique de l'établissement et l'ajustement du coût **apparaissent** comme le résultat de combinaisons, c'est-à-dire de dispositions d'éléments dans un ordre organique. Supposons donc l'ensemble des industriels d'une même branche de la production, travaillant avec une même quantité d'éléments de même nature, pour un marché où le prix est constant. On peut imaginer, correspondant à chaque entreprise, une combinaison différente des éléments. Les entreprises seront ainsi rangées suivant une échelle ascendante, les unes comportant une combinaison telle, pour le prix fixé, que le revenu de l'entreprise soit négatif et, au-dessus de celles-ci, s'élevant par degré, toute une série d'autres entreprises telles que leur revenu soit de plus en plus considérable. On peut, ainsi, trouver une combinaison limite ou marginale pour laquelle le revenu de l'entreprise s'annule exactement, sans qu'il y ait de perte. La première combinaison, dans l'échelle ascendante, donnera à l'entreprise un revenu si faible qu'il soit. Dans cette hypothèse, ce revenu a pour condition prépondérante la *combinaison supra-marginale* des éléments, qui donne à chacun son coefficient de productivité.

Pour la productivité en nature, cela est évident. Pour la productivité en valeur, il en est de même, car la com-

binaison des éléments exerce une influence directe sur la valeur que prendra sur le marché la part matérielle imputable à chaque agent : notamment par l'adaptation de la quantité à la demande, ou même par une adaptation offensive, c'est-à-dire en agissant sur les conditions de la demande et du marché.

Par là, on ne retombe dans aucune des deux erreurs qui consiste à faire du problème du revenu de l'entreprise, soit un *problème de rémunération*, soit un *problème de cause*.

La notion de rémunération implique, de façon souvent inconsciente de la part de ceux qui l'emploient, deux idées morales : celle de la compensation d'un *coût-effort* et celle d'une compensation *équivalente* de ce coût. Or, il importe peu, d'un point de vue objectif, de savoir si la combinaison des éléments est le résultat d'un travail proprement dit ou d'une activité naturelle. Il semble même que, s'il est légitime, en théorie, de distinguer les *rents of abilities* du travail, il est impossible de marquer entre ces deux catégories des limites précises et encore plus difficile de trouver dans les premières, soit la source unique du revenu de l'entreprise, soit l'origine d'une part déterminée de ce revenu. Par là, disparaît du même coup l'idée de compensation équivalente : c'est une notion purement subjective et l'on n'a aucune raison de chercher si les combinaisons supra-marginales ont coûté plus ou moins d'effort que celles qui restent au-dessous de la marge. Bien mieux, l'idée courante de rémunération contient celle de compensation d'un effort *personnel* : et peu nous importe ici de savoir si la combinaison est l'œuvre d'un seul ou de plusieurs.

On ne peut pas dire davantage, même en restant dans l'hypothèse statique, que la combinaison supra-marginale

soit la cause du revenu de l'entreprise. *Chaque élément de la production conditionne le produit et la combinaison de ces éléments, c'est-à-dire le choix de leurs formes, de leurs quantités et de leurs relations, conditionne leurs productivité.* Pour chaque élément (travail, capital, terre), on constate que la dernière unité employée augmente le rendement total d'un certain nombre de produits. Mais cette mesure ne peut être faite que pour une combinaison donnée, c'est-à-dire tous les éléments autres que l'élément calculé existant dans une quantité déterminée. De cette combinaison préexistante, dépend la productivité de la dernière unité employée (laquelle mesure la productivité de toutes les autres unités du même élément). Tout cela, qui est vrai lorsqu'il s'agit d'éléments simples: travail, capital, terre, l'est aussi lorsqu'on étudie la combinaison concrète des éléments complexes dans l'entreprise réelle. L'analyse conduit donc à penser que la combinaison ou disposition organique des éléments de la production est une condition nécessaire du revenu de l'entreprise. Il faudrait même employer un terme plus fort pour marquer que, non seulement la disposition des éléments est nécessaire, comme chacun de ces éléments du reste, à l'apparition du produit, mais encore qu'elle détermine leur productivité respective.

Passons maintenant aux données des études statistiques. Le résultat dégagé est celui-ci : pour chaque branche de la production, un nombre important d'entrepreneurs reçoit un taux minimum, la majeure partie un taux moyen, et à mesure qu'on s'élève du taux moyen au taux maximum, le nombre des individus qui le perçoivent diminue: une proportion se vérifie donc dans la répartition des revenus de l'entreprise. L'observation courante et les travaux scientifiques établissent qu'une

répartition très analogue des aptitudes se retrouve dans les sociétés contemporaines. Nous ne rappellerons que pour mémoire des tentatives comme celles de *F. Galton* qui, par application du calcul des probabilités aux qualités psychiques humaines s'est efforcé de démontrer la prépondérance des aptitudes moyennes. Beaucoup plus convaincant est le témoignage de *Nitti*, dans son classique traité, qui admet que la statistique des revenus démontre que les aptitudes moyennes sont les plus répandues. Sur cette induction que le revenu de l'entreprise a sa condition déterminante dans l'habileté moyenne de l'entrepreneur, *M. C. Ottolenghi* s'est même efforcé de construire une courbe de distribution des profits, sans succès du reste, ainsi qu'il l'avoue. La conclusion demeure cependant celle-ci : « les entrepreneurs étant distribués en groupes selon le taux du profit, dans chaque groupe les cas observés se font d'autant plus rares qu'on s'éloigne davantage d'un taux moyen qui correspond vraisemblablement à une habileté moyenne » (14). Il est bien entendu, évidemment, qu'il s'agit d'entreprises pla-

(14) *M. C. Ottolenghi* entend par profit le revenu global de l'entreprise. Du reste, ses raisons et sa méthode sont différentes des nôtres. Cf. op. cité, ch. II, p. 31. Il conclut que l'habileté moyenne « *abilità normale* », par opposition à la thèse de Walker de l'habileté exceptionnelle, est la loi qui détermine le profit à l'état statique. Ce mot d'habileté nous semble prêter à confusions : 1° dans le langage courant, habileté s'oppose souvent à travail au sens d'effort finaliste *pénible*, et nous avons vu que la distinction de ce qui est le résultat de l'effort et la conséquence des aptitudes naturelles n'éclaire en rien le problème du revenu de l'entreprise ; 2° ce concept d'habileté risque encore de contenir une demi-justification. Autre chose est de déterminer les conditions objectives d'apparition d'un revenu et autre chose de savoir si cette apparition est économiquement utile ou encore si la quantité de monnaie qui exprime ce revenu est l'équivalent exact de services rendus ou de valeurs créées par l'agent considéré.

cées dans des conditions hypothétiques, c'est-à-dire avec une technique et dans un milieu économique moyens, et non munies d'éléments différentiels favorables. Dans la réalité, des causes nombreuses modifient l'analogie entre la distribution des entrepreneurs par habiletés et par revenus.

L'analyse et l'observation coïncident, par conséquent, pour ce qui est de l'influence de l'agent économique sur le revenu de l'entreprise. La disposition organique des éléments apparaît comme la condition prépondérante du revenu à l'état statique.

Section II — Etude synthétique des variations du revenu de l'entreprise

Les constatations réunies jusqu'ici établissent que le revenu de l'entreprise est très variable, dans l'espace et dans le temps :

1° Ses variations dépassent celles du *prix* des marchandises ;

2° Elles dépassent aussi celles des *intérêts* et des *salaires* (puisque celles-ci sont inférieures à celles des prix) (15).

Mais, ne peut-on pas découvrir des tendances constantes ? Le legs classique doit-il être rejeté sans appel ? A. Smith et S. Mill, notamment, en émettant les théories de la tendance à l'égalité des profits et à la baisse de leur taux, ont-ils fait une œuvre transitoire, à laquelle la critique économique a opposé des arguments si décisifs, qu'elle n'en a rien laissé debout ? Ou, au contraire, avec les retouches qu'y doit ajouter l'examen méthodique des

(15) A. Aftalion : *Les crises périodiques de surproduction*, Rière, 1913, tome I, p. 182 ; voir tout le Ch. VII, sections 1 et 2.

faits, ne peut-on pas conserver ces deux notions, non comme des théories, c'est-à-dire des uniformités actuellement vérifiées, mais comme des hypothèses ou principes généraux d'interprétation, qui, pour n'avoir pas reçu de démonstration parfaite, n'en ont pas moins une valeur explicative générale?

§ 1. — *Hypothèse de l'égalisation du taux des revenus d'entreprise.* — Nous avons dit qu'on ne peut, dans l'état de nos connaissances, parler d'un taux général des revenus d'entreprise, si l'on entend par là un rapport constant, nécessaire et *actuellement réalisé*, entre revenu et capital investi, pour toutes les branches de la production, quelles qu'elles soient. Mais n'y aurait-il pas une tendance universelle à une moindre inégalité, agissant comme une force profonde, en dépit des oscillations superficielles et des influences qui, sans cesse, la contraignent.

Sur ce point, nous réunirons les enseignements de trois groupes d'études statistiques :

a) Le premier pourrait être, en réalité, presque complètement négligé : il s'agit de la statistique des *dividendes bancaires*. Les auteurs qui ont réuni des renseignements sur ce sujet (16) ont constaté que, pour les principales sociétés de crédit françaises, anglaises, hollandaises, etc., les dividendes étaient d'une remarquable constance pour la période qui s'étend de 1850 à la guerre — et même au delà, en dépit de quelques oscillations — surtout pour les établissements anglais. Mais c'est le lieu de se rappeler la signification économique du dividende. Expression très imparfaite du revenu réel de l'en-

(16) Cf. un résumé clair et nourri dans M. Ansiaux : *Traité d'Economie politique*, Paris, Giard, 1923, p. 485, t. II.

entreprise sociétaire, il est, le plus souvent, l'instrument de la politique financière de l'établissement étudié. Dans le cas qui nous occupe, c'est en vue de stabiliser le marché et de soustraire les actions à l'emprise de la spéculation, que les directeurs des grandes sociétés de crédit, en jouant des réserves, obtiennent une stabilité quasi-parfaite des dividendes distribués. Nous ne pouvons donc rien tirer de ces faits, sinon un exemple typique d'une de ces nombreuses « politiques de dividendes » qu'adoptent, dans des buts très différents, les entreprises sociétaires.

b) Une seconde statistique, celle des *émissions de valeurs mobilières*, révèle un phénomène plus intéressant. Elle établit que les capitaux nouveaux ont tendance à être investis dans les branches de production les plus rémunératrices, et que, réciproquement, ils s'éloignent des emplois peu ou faiblement productifs. Cela constitue la vérification objective de l'idée classique selon laquelle les capitaux sont attirés par les hauts profits et, plus généralement, se déplacent sous l'influence du taux bas ou élevé du revenu de l'entreprise.

c) Enfin, les *études statistiques générales* ont apporté leur contribution. Plusieurs auteurs, se posant la question de savoir si l'inégalité du taux des valeurs d'entreprise augmente ou diminue (17), concluent, d'après les données numériques qu'ils ont recueillies, à la diminution. Certains précisent même que cette moindre inégalité est due, à la fois, à l'augmentation des taux minima (due surtout à la diffusion de l'habileté minima né-

(17) E. Huncke : *Die Entwicklung von Einkommensteuer und Einkömer in England in den letzten zwanzig Jahren*, *Finanz-Archiv*, 1905, I. B., p. 138 et sq. C. Ottolenghi, op. cité, édit. citée, III^e Partie, p. 240.

cessaire à l'homme d'affaires), et à la diminution des taux maxima.

Il semble donc, pour les motifs invoqués par les classiques et suivant les indications recueillies dans les études descriptives, qu'on puisse conclure à une tendance générale du taux des revenus d'entreprise à l'égalité. Mais cette tendance est plus théorique que pratique; dans la réalité, elle est sans cesse limitée ou même franchement annulée, par une série de circonstances qu'on peut ranger sous trois chefs principaux :

1° *Les résistances à la circulation des éléments économiques.* Dans le milieu économique réel, les éléments entrepreneur et capital ne se déplacent pas sans de nombreux retards. Sans doute, l'instruction technique indispensable à l'entrepreneur est de plus en plus répandue; sans doute aussi, les affaires modernes requièrent une culture générale commune et les principes universels qui se dégagent rendent, dans une certaine mesure, interchangeables les chefs d'entreprise. Mais il faut tenir compte des liens qu'un entrepreneur peut avoir avec un établissement, et notamment de ce qu'un auteur italien contemporain appelle très justement son *immobilisation mentale*. M. A. Fraccacreta, auquel nous faisons allusion, a aussi très nettement marqué, dans une monographie peu connue en France (18), les obstacles qui s'opposent à la circulation de l'élément capital. Les instruments de circulation se multiplient singulièrement dans les sociétés contemporaines, mais il faut, sur bien des points, corriger les théories classiques qui font très grande la part de la fluidité du capital. Quand certaines industries donnent un

(18) A. Fraccacreta : *La Trasformazione degli impieghi di intrapresa*, Piero, Napoli, 1920.

revenu inférieur au taux moyen, les entrepreneurs changent leur production pour une autre, qui donne une rémunération plus élevée. Mais, il faut tenir compte, dans la réalité : 1° des retards considérables dus aux deux opérations de désinvestissement et de réinvestissement de capital ; 2° de cette constatation d'expérience — qui résulte des analyses et des exemples multiples de la monographie en question — que les entreprises qui périclitent ne changent que très exceptionnellement d'objet : elles demeurent dans la voie choisie (l'entrepreneur étant soutenu par l'espoir d'événements plus heureux), ou disparaissent tout à fait. C'est donc des capitaux nouveaux et non encore investis, qu'il faut attendre, surtout une influence régulatrice.

2° *Les inégalités dues à l'entreprise elle-même.*

Le degré de *risque*, tout d'abord, exerce son influence sur le revenu de l'entreprise. Par là se vérifie, à l'épreuve des faits, l'exactitude partielle des théories que nous avons exposées (19). Le risque agit sur l'offre des services d'entreprise, et aussi sur l'établissement des prix. L'expérience montre que les revenus sont plus élevés dans les entreprises qui comportent de grands risques (20), mais ils ne s'élèvent pas dans la proportion exacte de ces risques ; de sorte que, pour les industries considérées, des périodes de grande prospérité alternent avec des périodes de dépression ou de pertes. Le risque,

(19) L. I, ch. I, section IV.

(20) Cf. des exemples concrets et des données numériques dans C. Ottolenghi, op. cité notamment §§ 33, 36, 37 ; cf. aussi les études de dividendes dans les sociétés par action. L'observation des faits de la pratique actuelle des affaires est du reste dans le même sens.

du reste, revêt les formes les plus variées et se manifeste, à la fois, dans le mécanisme des prix et dans le processus de production. Le produit peut être formé de matières premières sujettes à de grandes oscillations de prix, ou est lui-même l'objet d'une demande caractérisée par des variations imprévisibles. A cet égard, la facilité de reproduction ou de multiplication doit être surmontée : plus faible elle est, et plus les prix courants risquent d'atteindre de grandes hauteurs. Ajoutons les risques proprement techniques (matière première périssable ou sur la qualité de laquelle un acheteur même spécialisé peut facilement être trompé, processus de fabrication délicat au cours duquel la matière première peut être mal utilisée, ou le produit, sur le point d'être achevé, détruit par une maladresse, survenue dans la dernière transformation).

Les *formes* variées de l'entreprise sont un autre obstacle à la tendance à l'égalisation. Certaines entreprises demandent la forme privée. Mais les sociétés par actions, du fait de leurs disponibilités en capital, et de l'organisation technique et administrative qu'elles peuvent réaliser, dégagent, certainement, toutes proportions gardées et en moyenne, un taux de revenu supérieur. A plus forte raison, en est-il ainsi des groupements industriels de quelque nom qu'on les désigne (trusts, syndicats, etc.), qui, non seulement peuvent comprimer au maximum le coût, mais surtout ont des moyens d'action sur les prix et sur le marché.

Dans l'âge de l'entreprise et du produit, réside un facteur propre de différenciation. Pour un produit ancien, qui a, depuis longtemps, fait son apparition sur le marché, une valeur normale tend à s'établir. Au contraire, un produit nouveau est soumis à une demande irrégulière, parfois très intense, et qui détermine des prix éle-

vés. Dans le même ordre d'idées, la considération de *M. Marshall*, suivant laquelle chaque entreprise passe, comme un être vivant par des phases successives de croissance, de maturité et de déclin (et qui reçoit l'approbation de beaucoup d'hommes de la pratique), doit être retenue: car, pour les différentes entreprises, ces phases ne se déroulent pas en même temps. Il y a là un obstacle nouveau à l'égalisation du taux de leurs revenus.

3° *Les inégalités dues au milieu économique.* Enfin, les conditions générales du milieu s'opposent à la tendance théorique à l'égalisation du taux des revenus d'entreprise dans l'espace. Nous entendons, par là, tout ce qui se rattache à l'évolution sociale d'un pays, notamment l'organisation et la psychologie du travailleur et du patronat, et aussi, tout ce qui a trait à la politique commerciale et industrielle. Ces deux éléments peuvent être très différents d'un pays à l'autre, et le premier d'une région à l'autre, à l'intérieur d'une même nation.

Aucun fait d'observation ne s'oppose à ce qu'on admette l'existence d'une tendance générale des revenus d'entreprise à l'égalisation mais à titre de tendance seulement, sans cesse contrariée par les diversités multiples du milieu économique concret.

§ 2. — *Hypothèse de la baisse du taux des revenus d'entreprise.* — C'est bien le nom d'hypothèse qu'il faut conserver ici. Nous ne reviendrons pas sur la triple explication *smithienne*, *ricardienne* et *marxiste* du phénomène, et sur les critiques qui en ont été données: nous nous bornerons à étudier un certain nombre de faits, qui sont, à l'heure actuelle, les bases objectives d'une réponse à la question.

1° Nous ne citons que pour mémoire l'étude très an-

cienne de *Schulze-Gavernitz* qui constitue, cependant, la seule étude statistique générale avant 1900 (21). Ses conclusions sont que, dans un produit donné, la part du capital et celle du travail diminuent d'une façon *absolue* avec le développement des grandes industries, par suite de la diminution du prix des produits, au bénéfice du consommateur. D'autre part, toujours si l'on considère un produit déterminé, la quantité qui va au capital *diminue* non seulement de façon absolue, mais encore *relativement*.

2° Ce sont des données analogues auxquelles aboutit *M. C. Ottolenghi* (22), qui a fourni la principale étude statistique générale des revenus d'entreprise. Ses conclusions sont particulièrement modérées. Il estime que, soit le chiffre global des revenus d'entreprise, soit leur taux, est allé en diminuant dans le cours du siècle (23), mais dans une mesure variable et avec des fluctuations diverses. Les industries n'en ont pas été toutes témoins. Pour l'industrie du coton, une grande diminution se vérifie dans la seconde moitié du siècle par rapport à la première. Dans la dernière dizaine d'années, on constate un état stationnaire. Dans l'industrie minière, les chiffres de revenus qui se rencontrent le plus fréquemment dans les dernières années, sont plus bas que ceux qui sont prépondérants dans les périodes antérieures. D'autre part, il ne s'agit pas d'un mouvement de baisse progressif et continu. *M. C. Ottolenghi* note déjà l'influence des cycles économiques séparés par des crises.

(21) *La grande entreprise et le progrès économique et social*, Paris, Guillaumin, 1896.

(22) Op. cité, éd. citée, p. 283.

(23) Voir les justifications § 22, 25, 26, 34, pour la période 1800-1907.

Après ces crises, il y a une période de réadaptation (*the post-panic periode*) où le capital est abondant et sans emploi et où l'esprit d'entreprise n'est pas actif. Puis vient une période intermédiaire (*the mittle stage*), caractérisée par la prudence du capital et l'éveil progressif de l'esprit d'entreprise. Enfin, apparaît une période d'activité intense (*the speculative periode*), dans laquelle les prix sont élevés, la production et la consommation surexcitées, les crédits largement ouverts. De plus, la constitution des sociétés par actions et les trusts a, selon M. C. Ottolenghi, relevé fortement, bien que d'une façon temporaire, les revenus d'entreprise. Il admet enfin de très importantes exceptions à la tendance générale, et marque que, pour la plupart des industries nouvelles, c'est un mouvement de hausse du taux des revenus d'entreprise qu'il faut retenir.

3° Nous avons vu, d'autre part, que les études méthodiques de la dynamique des dividendes faites à l'étranger, et qui donnent des renseignements si précieux sur d'autres points, ne fournissent aucune réponse précise. *Van der Borcht* (24) indique bien que la proportion des sociétés qui donnent les dividendes les plus élevés a baissé : mais son étude peut être l'objet de nombreuses critiques et porte sur une période trop courte pour autoriser des conclusions générales. Du travail de *M. Jarach*, en Italie, il résulte qu'on ne peut pas conclure à une hausse ou à une baisse du taux moyen des dividendes.

4° Il nous reste enfin à donner quelques renseignements sur les revenus d'entreprise pendant la guerre, sous la double réserve : 1° que les indications obtenues sont et ne peuvent être que très générales ; 2° que les

(24) Op. cit., éd. cit., cf. Livre II, Titre I (II).

statistiques fiscales qui en sont la source n'expriment qu'avec une très grande marge d'erreur, la réalité (déclarations inexactes des contribuables). Nous nous bornerons à réunir quelques données sur les revenus d'entreprise en Amérique et en France pendant et depuis la guerre.

En Amérique (25), une étude récente tire, d'un très grand nombre de renseignements numériques, les idées générales suivantes. Les revenus d'entreprise se sont considérablement accrus du fait de la guerre. Si l'on consulte les chiffres donnés par les *Internal Revenue reports*, on en acquiert la preuve. La moyenne des revenus globaux d'entreprise, pour l'ensemble des Etats-Unis pendant les cinq années qui ont précédé la guerre, était un peu inférieure à 4 milliards de dollars. Or, pour les années 1916-1919, la moyenne est de 9 milliards avant la déduction des impôts, et elle est de 7 milliards, une fois cette déduction faite. D'autre part, la comparaison avec les investissements de capital établit qu'il s'agit bien d'un accroissement de taux du revenu d'entreprise.

Mais, cette élévation n'est pas *continue*, en dépit de l'impression courante. Elle atteint son maximum pour l'exercice 1916-1917, pour lequel on relève un chiffre de 10.730.000.000 de dollars. Depuis cette époque, la courbe s'est infléchie, et, si l'on considère les chiffres de 1919, après en avoir déduit les impôts, et avoir tenu compte du pouvoir d'achat du dollar, on obtient 3 milliards, re-

(25) Les données réunies ici sont extraites de *Profits, wages and prices*, D. Friday, New-York. Harcourt, Brace and Company, 1921. Deux chapitres sont à retenir surtout : II. *The Growth of Profits* ; III. *Normal Profits and Profiteering*. Voir aussi, pour quelques renseignements complémentaires : IV. *The uses to which profits are put*.

venu total inférieur à celui de n'importe quelle année depuis 1909.

L'élévation du taux, pas plus qu'elle n'est continue, n'est *universelle*: elle varie dans de fortes proportions d'une industrie à l'autre, comme l'on peut s'en persuader en étudiant les groupes industriels principaux: sociétés minières et industrielles, chemins de fer et services publics, institutions bancaires, commerce de gros et de détail, industries fermières.

1° *Sociétés minières et industrielles.* — Voici les revenus totaux de ces sociétés, tels qu'ils résultent des chiffres inscrits aux *Treasury reports* (26):

1909.....	1.325.807.000
1910.....	1.436.061.000
1911	1.309.819.000
1912.....	1.670.334.000
1913.....	2.026.884.000
1914.....	le chiffre n'est pas indiqué.
1915.....	»
1916.....	5.026.372.000
1917.....	6.809.238.000

Le plus haut chiffre d'avant-guerre est donc celui de 1913; celui de 1917 marque une augmentation du simple au triple environ.

2° *Chemins de fer et services publics.* — Les chiffres les plus élevés sont obtenus ici pour l'année 1916 où ils sont à 153 % au-dessus de ceux de 1913. En 1917, ils avaient baissé à 130 %; en 1918, nouvelle baisse; en 1919, le résultat est légèrement meilleur que celui de 1913. Voici les données numériques de 1909 à 1917:

(26) D. Friday, op. cit., éd. cit., p. 17.

1909.....	808.960.000
1910.....	843.855.000
1911.....	806.324.000
1912.....	930.388.000
1913.....	1.003.186.000
1914.....	manque
1915.....	»
1916.....	1.541.076.000
1917.....	1.303.824.000

3° *Institutions bancaires.* — D'après les renseignements obtenus sur les banques nationales, les revenus globaux de 1919 sont de 50 % plus considérables que ceux de 1915:

1915.....	127.094.709
1916.....	157.543.547
1917.....	194.321.000
1918.....	212.332.000
1919.....	240.366.000

4° *Commerce de gros et de détail.* — Ici, une difficulté surgit: les rapports fournis au *Bureau of Internal Revenue* ne peuvent être que très difficilement comparés aux données numériques réunies avant la guerre, en raison du nombre croissant des établissements qui passent de la forme individuelle à la forme sociétaire. Cependant, M. D. Friday (27) se croit fondé à affirmer que les revenus de ces entreprises ont crû plus rapidement que ceux de n'importe quel autre groupe (sauf peut-être le groupe minier et industriel précédemment étudié). Voici les revenus globaux publiés par 22 *corporations* commerciales, indiqués avant déduction des impôts fédéraux:

(27) Op. cit., éd. cit. p. 23.

1915.....	59.687.000
1916.....	71.860.000
1917.....	83.778.000
1918.....	105.277.000

5° *Industrie fermière.* — L'évaluation des revenus est, en cette matière, plus délicate. Des indications sont fournies par les *reports* sur 251.838 *farmers*, qui montrent que le revenu de ces entreprises, comme celui de toutes les autres, a été sensiblement accru pendant la période de guerre.

De l'ensemble de ces renseignements, on peut déduire quelques conclusions générales :

1° On tire d'abord la confirmation de nos conclusions, en ce qui concerne l'inexistence d'un taux des revenus d'entreprise réalisé, et aussi pour ce qui touche aux obstacles qui s'opposent à la tendance à l'égalité. « Les profits, en période de guerre, ne se groupent pas autour d'un taux moyen comme le taux de l'intérêt, mais ils vont de la perte à des gains de plus de 100 % » (28). Même pour les affaires aussi conservatrices que les banques, il y a de grandes variations d'un établissement à l'autre et, pour le même établissement, d'année en année (29).

2° On peut, en Amérique, considérer que la guerre a produit un fort accroissement du taux des revenus d'entreprise, bien que cet accroissement ne soit ni constant, ni universel.

En France, les données numériques qu'on extrait des statistiques fiscales, et celles qui résultent de l'étude monographique d'une industrie ou d'un groupe

(28) Op. cit., éd. cit., p. 38.

(29) Pour la justification par des données numériques, cf. op. cit., éd. cit., p. 42 et 44.

d'industries pris en particulier, révèlent des tendances générales analogues.

Les bénéfices supplémentaires (30) indiquent, sans qu'on puisse préciser davantage, une hausse très sensible des revenus nominaux d'entreprise :

1915.....	2.457.555.000 fr.
1916.....	4.214.760.000 fr.
1917.....	5.323.780.000 fr.
1918.....	5.407.940.000 fr.
1919.....	6.685.930.000 fr.

Les chiffres donnés au *Bulletin de la statistique générale de la France* (octobre 1922, p. 31) indiquent une hausse des dividendes moyens pendant la guerre. Sur 190 valeurs dont la base est établie à 100 pour l'ensemble des années 1920-1921, on a les indices ci-après : 1913, 75 ; 1919, 93 ; 1920, janvier, 107 ; avril, 136 ; juillet, 118 ; octobre, 103. Comme le fait remarquer *M. A. Fontaine*, cette série est loin d'être parallèle à la baisse du pouvoir d'achat de notre monnaie.

Ces caractéristiques d'ensemble se retrouvent dans les monographies consacrées à la question. *M. A. Aftalion*, par exemple, conclut, pour l'industrie textile en France pendant la guerre (31), que la période 1914-1918 a été, dans son ensemble, une période de grande prospérité. Les prix moyens des fils et tissus à l'exportation ont quadruplé de 1913 à 1918, et si la hausse des matières premières est à peu près équivalente, en revanche celle des

(30) Aux termes de la définition légale. Cf. les restrictions que nous avons faites L. II, Titre I (III). Ces chiffres et les suivants sont donnés dans *L'Industrie française pendant la guerre*, par Arthur Fontaine, publications de la dotation Carnegie, p. 135.

(31) *L'Industrie textile en France pendant la guerre*, A. Aftalion, Presses universitaires, spécialement Titre I, ch. VI.

salaires et des autres éléments du coût est beaucoup moins considérable. Les salaires notamment, à la veille de l'armistice, n'avaient pas, dans l'ensemble, doublé, si on les compare au taux d'avant guerre. Des tendances analogues ressortent de toutes les monographies consacrées à l'examen des revenus d'entreprise pendant la guerre.

La conclusion générale est qu'il ne faut se prononcer qu'avec une prudence extrême sur la dynamique générale des revenus d'entreprise.

1° En période normale, on distingue des oscillations périodiques des revenus d'entreprise, qui sont en harmonie avec le mouvement des prix et celui des autres revenus. Mais l'idée classique de la baisse du taux des profits ne peut être retenue que comme une hypothèse très souvent gratuite. Les données positives recueillies sont encore insuffisantes, les intervalles de temps considérés sont trop restreints pour qu'on puisse se prononcer avec fermeté sur les lois générales de la dynamique des revenus d'entreprise.

2° Pour la période de guerre, 1914-1918, il semble que, d'une façon générale, pour les deux pays considérés, les revenus d'entreprise aient été accrus, soit en ce qui concerne leur chiffre global, soit en ce qui concerne leurs taux. Mais il ne faut pas se hâter de généraliser : cet accroissement est très variable avec l'industrie et le milieu considérés.

Section III. — Fonctions du Revenu de l'Entreprise

Il nous reste à dégager les fonctions du revenu de l'entreprise, c'est-à-dire à déterminer les besoins auxquels

il correspond dans les sociétés économiques contemporaines. Nous nous efforçons d'écarter le point de vue souvent subjectif de la prévision, c'est-à-dire la question de savoir si les revenus d'entreprise joueront toujours le rôle qu'ils jouent présentement. Nous renoncerons surtout, pour le moment, à toute appréciation et, par conséquent, nous ne poserons pas la question de savoir si ces fonctions sont utiles ou non, et si les besoins satisfaits par le revenu de l'entreprise pourraient l'être aussi bien ou mieux par d'autres combinaisons économique-sociales. D'un point de vue uniquement descriptif, les fonctions du revenu de l'entreprise se rangent en trois catégories :

§ 1. — *Fonctions de production.* — Sous cette rubrique, rentrent plusieurs éléments.

1° L'esprit d'entreprise est suscité à la fois par la *forme aléatoire* du revenu et par l'existence de ce que certains auteurs appellent un *profit net*, c'est-à-dire d'un quantum qui est dégagé par l'entreprise, au delà de la rémunération du travail et de capital, quantum qui n'apparaît pas toujours mais qui existe en moyenne et même si l'on considère un long intervalle de temps (32).

2° L'invention et les perfectionnements techniques sont également provoqués par la forme de ce revenu, extensible d'une façon inversement proportionnelle à la compression du coût.

3° L'accroissement de la production est la conséquence naturelle de la forme même du revenu et surtout de l'existence du profit net.

(32) Ainsi que le prouvent les études de statistique sur les dividendes citées L. II, Titre I (III).

4° Enfin, nous avons eu à constater (33) une sorte de *contagion de production*. Les revenus d'entreprise, quand ils sont très élevés, surtout en ce qui concerne les branches nouvelles, ont une tendance à stimuler la production, dans des domaines différents de celui où ils apparaissent. Mais ici le revenu d'entreprise n'agit que comme intermédiaire, et la véritable cause de l'activité économique surexcitée semble être la découverte d'industries et de besoins nouveaux. Même s'il en est ainsi du reste, ce revenu joue encore le rôle d'instrument de transmission.

§ 2. — *Fonction de capitalisation*. — Le revenu d'entreprise est, dans les sociétés économiques contemporaines, la source la plus importante pour la formation du capital et de l'épargne. Les salaires et l'intérêt ne viennent qu'après lui.

§ 3. — *Fonction d'amortissement des oscillations des prix*. — Enfin, nous avons constaté que si le revenu de l'entreprise était le principal bénéficiaire de la hausse des prix, il était, aussi, le premier à subir la baisse. Par conséquent, il empêche que les répercussions des prix sur les autres revenus, notamment celui du travail et du capital, se fassent sentir avec trop de brutalité. Quand le prix décroît, le revenu d'entreprise est comprimé. Ainsi le salaire et l'intérêt peuvent se maintenir à leur taux ou décroître moins rapidement.

Tels sont les principaux rôles que joue le revenu de l'entreprise: en réalité, en les indiquant, on touche, qu'on le veuille ou non, à la question de l'utilité de ce revenu.

(33) L. II, Titre II, II.

Pourtant, on n'est pas encore sur le terrain de l'appréciation que nous devons maintenant aborder en commençant la recherche de la règle.

III — *Le Problème de la Règle*

Nous avons, jusqu'à présent, énoncé des jugements d'existence sur les caractères, les uniformités et les fonctions du phénomène étudié. Nous devons, dans cette dernière partie, former des jugements de valeur, c'est-à-dire qualifier un but, puis qualifier, en fonction de ce but, le revenu de l'entreprise. Enfin, nous aurons à examiner les possibilités et les moyens de l'activité humaine, touchant la modification de l'état de choses existant.

§ 1. — Souvent le problème a été formulé ainsi : le profit est-il légitime? sans que, ni le premier, ni le second terme ait été précisé. On appréciait le profit sans l'avoir défini, et sans avoir analysé le contenu du critérium d'appréciation. C'était poursuivre l'impossible entreprise de construire une assertion sans que les deux concepts entre lesquels elle établit un rapport de concordance fussent déterminés. Pour nous, nous savons à quelle catégorie de phénomènes nous avons à faire; il reste à examiner le concept de légitimité.

Il ne contient rien autre que l'idée de « conformité à la loi ». Remplaçons le mot abstrait par son substitut logique, nous avons : Le revenu de l'entrepreneur est-il conforme à la loi? A quelle loi? Des questions susceptibles d'expression et de solution scientifiques, mais qui sortent du domaine proprement économique, apparaissent alors :

1° Une législation donnée admet-elle la forme de revenu concret que nous étudions? Question de la légalité. Remarquons que c'est en se plaçant à ce point de vue juridique, que beaucoup d'auteurs ont cru donner une justification du gain de l'entrepreneur. On trouve fréquemment, chez les libéraux, une argumentation de ce genre: quand les différents facteurs ont reçu leur prix conventionnel, le surplus revient de droit à l'entrepreneur, par cela seul qu'aucun autre ne saurait y prétendre. Ce n'est pas légitimer un revenu, mais constater un état social; cela revient à dire que, dans la société capitaliste actuelle, l'entrepreneur ne doit rien en dehors des prix stipulés et qu'il lui est *juridiquement possible* de prendre le reste. Le problème est précisément de savoir si les formes de droit actuellement existantes réalisent un idéal de justice approximative que nous aurons à indiquer.

2° Telle morale écrite admet-elle ou non que l'activité humaine se déploie pour l'acquisition et le libre usage du revenu de l'entrepreneur? Nous posons alors une question d'histoire de la philosophie.

3° Telle morale, diffuse dans tel groupe social (notamment dans telle classe) est-elle favorable ou antipathique à la forme de revenu que nous avons dégagée? Ce pourrait être l'origine d'une enquête sociale qui ne serait pas sans importance.

A l'analyse, la notion de conformité à la loi a donc un contenu précis.

Mais nous n'avons pas encore atteint le domaine économique proprement dit. Par une nouvelle approximation, nous pouvons écrire: « Le revenu de l'entrepreneur est-il conforme à la loi économique? »; voilà bien la formule définitive. Mais l'assurance que nous en avons est

d'une logique toute formelle: aucun chaînon du raisonnement n'a été sauté; il reste à voir ce qu'est la loi économique.

L'esprit définit en opposant et la question qu'il construit est la suivante : le revenu de l'entrepreneur est-il le résultat d'un processus économique naturel ou, au contraire, la conséquence de dispositions arbitraires de la volonté humaine? (mue par les intérêts et les passions et exprimée dans les institutions juridiques et sociales). Une objection pourrait encore nous arrêter. Le revenu de l'entrepreneur est certainement un phénomène économique naturel, puisque les institutions politico-sociales, et les passions et intérêts qui sont à leur base, sont des phénomènes naturels. Il n'y a là qu'un jeu de mot, qui revient à dire que *tout ce qui est, est naturel*. C'est une attitude d'esprit que l'on peut adopter: mais alors, il faut, si l'on veut être cohérent, renoncer à toute appréciation et à tout énoncé de règle. C'est la méthode historique à l'état rigoureusement pur qui se borne à énoncer des constatations. Cherchons à aller plus loin et retenons comme base une distinction élémentaire. L'expression de loi économique, d'une façon générale et spécialement en matière de répartition, a deux sens assez différents:

1° Elle désigne *une série de séquences constantes ou uniformités*: on parle, par exemple, des lois de formation des prix.

2° Elle est *l'énoncé d'un ordre*, c'est-à-dire d'une *disposition finaliste des choses*: on dit qu'un groupe social cherche sa loi.

Or les fins des sociétés économiques contemporaines, à qui s'efforce de les dégager d'une façon synthétique, semblent se subordonner à deux principales: le but de *productivité* et le but de *justice*. Le premier idéal s'ana-

lyse dans une création maxima de valeurs, le second dans la distribution des valeurs selon un principe d'équilibre. Cet équilibre peut être réalisé, soit par l'*équation de l'usage au coût*, soit par l'*équation de l'usage au produit*. Précisons encore : pour le groupe des Etats civilisés actuels, le concept d'usage se traduit par la notion juridique de propriété privée. De sorte qu'en fin d'examen, nous arrivons à trois questions sur le sens desquels il n'y a pas de doute.

1° Le revenu de l'entrepreneur réalise-t-il le *but de productivité*, c'est-à-dire est-il une forme de revenu, qui, dans les conditions sociales actuelles, suscite la création maxima de valeurs ?

2° Le revenu de l'entrepreneur réalise-t-il le *but de justice* ? Et ce problème se dédouble :

a) Le revenu de l'entrepreneur réalise-t-il l'*équation de l'usage au coût* ? Le quantum approprié peut-il être considéré comme la rémunération d'une somme équivalente d'efforts ?

b) Le revenu de l'entrepreneur réalise-t-il l'*équation de l'usage au produit* ? La valeur appropriée peut-elle être considérée comme l'équivalent de la valeur créée ?

Sous cette dernière forme, le concept de légitimité s'impose actuellement avec netteté ; c'est donc aussi sur ce point que devra porter particulièrement l'effort.

§ 2. — La production, dit-on généralement, se fait actuellement en vue du profit individuel.

A) La formule, précisée, contient ces constatations : 1° le revenu de l'entrepreneur, par sa forme (aléatoire) et son quantum (existence d'un surplus au delà de la rémunération du travail et du capital), suscite l'esprit

d'entreprise; 2° il stimule la production; 3° par la nécessité où est l'entrepreneur d'étudier le marché, pour établir ses prévisions, un équilibre, tout approximatif et souvent rompu il est vrai, se trouve réalisé entre la production et la consommation. En tout cas, un point est tenu pour acquis par les partisans et les adversaires de ce revenu: c'est qu'il est l'instrument de réalisation par excellence de l'intérêt personnel. De cette considération, les uns tirent des critiques, d'autres des justifications; bornons-nous à la retenir en elle-même. Nous pouvons écrire: *le revenu de l'entrepreneur, tel que nous l'avons dégagé, est la forme de revenu qui fait jouer au maximum le mobile de l'intérêt personnel*. D'où l'on tire immédiatement cette conséquence: pour que l'on puisse estimer que le revenu de l'entreprise ne se justifie pas, du point de vue de la productivité, il faut qu'il existe un autre mobile économique plus puissant que l'intérêt personnel. Ce problème déborde singulièrement le cadre de notre étude: nous ne pouvons cependant le passer sous silence.

Par *intérêt personnel*, on peut entendre la tendance à la jouissance maxima, sans faire intervenir aucune considération éthique, et sans chercher quelle forme les individus ou les groupes sociaux assignent à cette jouissance. Ainsi compris, ce mobile économique présente des caractères remarquables. 1° Il est spontané, c'est-à-dire que tout individu y obéit s'il n'y oppose pas une force d'inhibition. 2° Il est continu, c'est-à-dire qu'il agit incessamment sans qu'il soit besoin d'y appliquer l'attention ou la volonté. Au contraire, comme nous venons de le dire, c'est pour lui résister qu'il faut, à l'instant choisi, faire effort.

En dehors de l'intérêt personnel, deux groupes de faits sociaux suscitent l'activité humaine: *la croyance*

et la contrainte. A elles font appel tous les programmes de reconstruction sociale.

Dans un régime socialiste quelconque, qui comporte la suppression du revenu de l'entreprise, on peut espérer que les producteurs trouveront un stimulant dans toute une série de croyances, c'est-à-dire de représentations affectives capables de susciter l'action : sens développé de la solidarité, foi dans le progrès, conception de la fonction et du devoir sociaux, esthétique de la production et goût du « beau » travail, émulation entre groupes, etc., etc...

Ces facteurs ont actuellement et auraient en régime socialiste une influence sur l'activité des hommes; mais il est prudent de la mesurer avec soin. Sans dépasser les constatations objectives, on peut dire que l'examen des facteurs de croyance, dans le milieu social actuel, fait naître quelques doutes sur leur efficacité en régime socialiste. 1° La croyance vraiment efficiente, c'est-à-dire *précisée en programme et consolidée en habitudes*, est le fait d'intelligences et de consciences exercées. Pour qu'elle prît une portée aussi générale que l'intérêt personnel, et ne fût pas seulement l'apanage d'une élite, il faudrait que l'éducation sociale eût atteint un niveau dont elle est encore très éloignée. *Un régime socialiste y atteindrait peut-être : il n'est pas scientifique de le nier de parti-pris, mais en tout cas il n'y atteindrait pas d'emblée et sans transition.* 2° La croyance n'exerce pas l'action spontanée et continue de l'intérêt personnel; elle n'exclut pas les défaillances; elle exige un constant contrôle de soi. On peut même aller plus loin, et dire que, d'une façon générale et en moyenne, l'impulsion qu'elle donne est moins vigoureuse que celle de l'intérêt personnel, puisque, historiquement et actuellement, elle se révèle comme incapable d'en réfréner les excès.

Restent les ressources de la contrainte. La suppression du revenu de l'entrepreneur et son remplacement par une rémunération stipulée pourraient se réaliser soit dans une économie à base d'autorité (collectivisme), soit dans une économie fondée sur le besoin (coopération).

Or, c'est précisément la critique la plus solide qu'on puisse diriger contre le collectivisme, que l'insuffisance du système de la rémunération fixe avec *surveillance* et *sanctions*, pour assurer les progrès de la production. Les expériences sociales récentes de certains Etats semblent avoir confirmé ce point de vue.

Faut-il avoir plus de confiance dans les programmes qui tendent à réaliser l'économie en vue du besoin? Un exposé et une critique détaillés de la doctrine coopérative seraient ici nécessaires. Bornons-nous à trois remarques.

1° Un grand nombre de coopérateurs ne font pas de difficulté pour reconnaître que la suppression du revenu de l'entrepreneur entraînerait une diminution de la production, mais largement compensée par les bienfaits d'une répartition plus juste. N'est-ce pas l'idée que l'on retrouve au fond de la métaphore célèbre de Ch. Gide, quand il annonce l'avènement d'une « époque heureuse où l'abolition du profit ayant non pas tari mais *ralenti* quelque peu la source des richesses qui coule aujourd'hui à gros bouillons, mais tout trouble, cette source pourra reprendre un cours paisible, assez paisible pour refléter un coin du ciel » (1).

2° Le besoin, pour constituer une mesure exacte de la production, doit être prévu avec exactitude. Or si, pour

(1) Ch. Gide : *Coopération*, Paris, 1900, p. 228. Cf. toute la conférence : *Concurrence et Coopération*.

les besoins élémentaires, cette prévision peut être réalisée sans trop de peine, pour les besoins qui sortent de l'ordinaire, elle est radicalement impossible. Par conséquent, là encore on aboutit, si l'on veut à tout prix poursuivre, à une transformation de la nature humaine. Tout à l'heure nous devions supposer, en régime collectiviste, des producteurs impeccables, maintenant, ne devons-nous pas, pour que le système coopératif reste debout, imaginer des consommateurs ascétiques ?

3° Enfin, en régime de coopération, il faut toujours supposer que l'activité des directeurs est, ou bien tenue en éveil par une surveillance et des sanctions, ou bien vivifiée par des croyances. Et ceci nous ramène à l'infériorité de la contrainte et du pouvoir coercitif de l'idée, en comparaison de l'intérêt personnel.

Il semble donc qu'en ce qui concerne le but de productivité, on puisse arriver à ces conclusions.

1° Le revenu de l'entreprise est la forme de revenu la plus propre à éveiller le mobile de l'intérêt personnel.

2° L'intérêt personnel, dans l'état actuel de notre civilisation, est le plus puissant mobile d'activité économique. Le revenu que nous étudions a donc une *utilité sociale incontestable* et réalise le but de productivité.

B) Maintenant se pose le problème de la justice. Examinons-le sous sa première forme, celle de *l'appropriation au coût*. Le revenu global de l'entrepreneur peut-il être considéré comme la rémunération d'un effort ? ou quelle partie de ce revenu reste légitime, en adoptant ce critérium d'équité ?

La réponse semble facile, mais cette facilité est toute apparente. On est tenté de dire en effet : puisque beau-

coup d'auteurs distinguent dans le revenu de l'entreprise un salaire, un intérêt, un extra-revenu ou « profit net », il est clair que tout le revenu ne correspond pas à un travail, mais seulement la part indiquée sous la rubrique salaire. Or cette vue est simpliste. La grande majorité des auteurs, partisans des subdivisions auxquelles nous faisons allusion, fixe le salaire de l'entrepreneur à ce que celui-ci serait obligé de payer à un directeur salarié qui pût le remplacer exactement. Nous avons déjà insisté sur le caractère très approximatif de ce procédé, et sur son absence de signification économique. L'activité de l'entrepreneur qui travaille pour son compte personnel n'a aucun rapport avec celle d'un travailleur salarié, si zélé qu'on le suppose. C'est une constatation de fait, approuvée par tous les hommes de la pratique, et sur laquelle certains théoriciens, notamment *Thünen*, ont insisté avec raison. Ce travail n'est pas limité dans le temps : il se poursuit en dehors des heures de surveillance dans les ateliers ou de travail dans le bureau. D'autre part ce travail est caractérisé par un coefficient spécial de « pénibilité », qui résulte de la responsabilité pécuniaire et morale de l'entrepreneur, qui soumet son patrimoine, sa famille et sa personne à l'aléa de l'œuvre productive. Pour la justification du revenu de l'entrepreneur par l'idée de coût, on pourra donc raisonnablement faire valoir ces arguments.

Ainsi se trouveront justifiés :

- 1° Un quantum correspondant au travail d'accumulation du capital et à l'abstinence;
- 2° Un quantum correspondant au travail de direction proprement dit;

3° Un quantum destiné à compenser les efforts supplémentaires du chef d'entreprise et à l'indemniser de l'*irksomeness cost* ou selon le terme expressif de quelques auteurs de son « anxiété » de producteur. On ne manquera pas d'ajouter que ces deux éléments peuvent être très importants et, dans bien des cas, égaler ou même dépasser la marge d'*extra-profit* ; et d'autre part, qu'ils ne sont pas susceptibles d'évaluations quantitatives rigoureuses, et que, par conséquent, on doit accorder à l'entrepreneur le bénéfice du doute.

Cette justification est logique mais elle n'a pas de portée générale. Certains revenus d'entreprise contiennent en effet une telle part de gains résultant de la spéculation ou du quasi-monopole qu'on ne peut raisonnablement pas soutenir qu'ils constituent, en leur entier, la rémunération d'un coût d'effort ou de peine.

Les conclusions sont donc celles-ci. L'idée de l'équation de l'appropriation à l'effort conduit à penser qu'une partie du revenu de l'entrepreneur, *beaucoup plus large que le wages of management*, est légitime et que, bien souvent, l'ensemble de ce revenu peut être considéré comme la rémunération d'un coût. Mais cette idée ne suffit pas à légitimer le revenu de l'entrepreneur, dans tous les cas et quel que soit son montant.

D'ailleurs, on a tendance aujourd'hui à considérer le résultat obtenu plus que l'effort dépensé. On estime que chacun a droit à une rémunération non pas proportionnelle à la peine qu'il prend, mais à la valeur qu'il crée.

C) Nous sommes conduits à la seconde formule : *l'équation de la valeur appropriée à la valeur produite*. Un revenu est légitime s'il est équivalent de la valeur dont celui qui le perçoit suscite l'apparition sur le marché.

Il est prudent, une fois de plus, d'écarter la notion de cause. On pourrait dire, en effet : chaque facteur doit s'approprier la part du produit de laquelle il est cause. Or, à rigoureusement parler, un facteur, considéré isolément, n'est cause d'aucune portion du produit. Tous les facteurs sont nécessaires à la production et si l'on supprime un seul d'entre eux, le produit ne peut apparaître. La production est une combinaison d'éléments dont chacun est nécessaire à la productivité de tous. Aussi, renonçant à établir un lien de causalité entre une fraction matérielle du produit et un facteur déterminé, on s'est borné à chercher un procédé de calcul qui permit de mesurer la *part imputable* à ce facteur. Soit une combinaison donnée terre-travail qui donne un produit égal à P : j'ajoute une unité de travail et j'obtiens un produit égal à $P + a$: j'en conclus que a est la productivité de l'unité de travail et, connaissant le nombre n des unités de travail existantes, j'obtiens la productivité totale du facteur : $n \times a$. C'est la théorie très connue de la productivité marginale (2). Nous avons, par conséquent, cette proposition : la productivité marginale d'un facteur mesure la valeur qui lui est imputable, c'est-à-dire, d'après la formule de l'équation de la valeur appropriée, à la valeur produite, sa juste rémunération.

Mais, précisons la notion de productivité : nous avons, jusqu'à présent, parlé de productivité matérielle, c'est-à-dire que nous avons cherché, par le procédé indiqué, la fraction matérielle du produit qui est imputable à un

(2) Cf. Wieser, *Der natürliche Werth*, 1889 ; Clark, *Distribution of wealth*, 1902 ; de nombreux articles du Q. J., et en langue française : Th. N. Carver, Giard et Brière, 1912, *La répartition des richesses*, trad. cit., et un résumé critique lumineux dans : A. Aftalion : Les trois notions de la productivité et les revenus, *Rev. d'E. P.*, 1911. Nous lui empruntons sa formule générale de productivité valeur (m p)

facteur. Ce produit prendra, sur le marché, une certaine valeur d'échange exprimée par un prix p : par conséquent, la part matérielle imputable au facteur considéré prendra aussi cette valeur d'échange. Soit p le prix du produit marginal-matière a ; la productivité marginale-valeur de la dernière unité du facteur sera $a \times p$ et la productivité-valeur de tout le facteur considéré sera $(n \times a) p$. Résumons. Soient P le *produit-matière* de tout le facteur, V le prix du produit sur le marché. Le *produit-valeur*, c'est-à-dire la juste rémunération du facteur est égale à PV ($R = PV$).

Ces considérations mettent en possession d'un premier élément pour la construction du revenu légitime de l'entrepreneur. Nous pouvons écrire: *Pour que le revenu de l'entreprise soit légitime, il faut que chaque facteur de la production ait reçu une rémunération égale à sa productivité marginale-valeur* (I).

Ce postulat appelle deux remarques :

1° Il s'applique à la rémunération du capital et du travail personnels de l'entrepreneur: ces deux éléments devront être rémunérés selon la formule générale.

2° Il ne présume rien de la formation du prix. Supposons que V soit un prix de monopole, si chaque facteur touche une rémunération égale à PV , il n'y a aucune exploitation dans le cycle de la production. Allons plus loin: supposons que V croisse indéfiniment, chaque facteur peut, pour toute nouvelle valeur de V , toucher une rémunération qui soit égale à ce prix multiplié par le produit-matière. Mais on conçoit que, dans cette hypothèse de la croissance indéfinie de V , si aucun facteur de la production n'est exploité, en revanche, quelqu'un fait les frais de l'opération : le consommateur. La pre-

mière formule que nous'avons dégagée est donc exacte, mais incomplète: elle règle l'équilibre sur le marché des facteurs: il faut encore l'établir sur le marché des produits.

Or, on peut imaginer un prix tel qu'il soit suffisant et juste suffisant pour que la production continue dans des conditions normales, à un moment donné, dans un milieu économique donné. A ce prix, on ne peut pas dire que le consommateur soit exploité: il ne paie que la somme d'argent strictement nécessaire à l'obtention durable du produit. Nous appellerons ce prix *prix nécessaire*, et nous pouvons écrire: *Pour que le revenu de l'entreprise soit légitime, il faut que le produit soit vendu au prix nécessaire (II).*

Soit, en effet, $(n \times a)$ la productivité matière d'un facteur quelconque, on peut trouver une valeur p telle que $(n \times a) p$ soit suffisant et juste suffisant pour que ce facteur continue normalement de coopérer à la production. Prenons un exemple plus concret. Soit $n \times a$ le produit-matière d'un ouvrier pendant un intervalle de temps donné; il y a une valeur de ce produit p telle que $(n \times a) p$ soit suffisant pour permettre à l'ouvrier de vivre, selon le *standard of life* moyen du groupe de travailleurs auquel il appartient, en continuant à coopérer à l'œuvre productive. Ainsi des autres facteurs. Pour tout le produit P , il y a donc une valeur V telle qu'elle ne contienne que des éléments nécessaires pour que la production continue.

De cette nouvelle série de considérations, on tire la formule générale: *Le revenu légitime de l'entrepreneur est égal à la productivité marginale-valeur de son travail et de son capital propres, tous les autres agents de la production étant rémunérés selon leur productivité*

marginal-valeur et le produit étant vendu sur le marché au prix nécessaire (III).

Telle semble être l'expression générale de l'équation de la valeur imputable à la valeur appropriée et la construction théorique pure du revenu légitime de l'entrepreneur.

Du même coup, on voit apparaître deux séries de causes de déséquilibre ou d'exploitation, touchant, les unes le prix du produit, les autres la rémunération des facteurs.

a) Exploitation résultant du prix du produit. — Le prix nécessaire est une limite purement théorique, constamment dépassée en fait par le prix courant. Il faut tenir compte ici : 1° de tous les monopoles ou quasi-monopoles, qui se manifestent dans les milieux contemporains ; 2° de l'ignorance du consommateur et spécialement de certains groupes de consommateurs ; 3° de la formation technique et surtout commerciale de l'entrepreneur et des avantages que lui confère sa « position stratégique » (3). Tous ces éléments peuvent être objectivement retenus par quiconque observe la société capitaliste actuelle : seule un libéralisme outrancier refuserait d'en tenir compte.

b) Exploitation résultant de la rémunération des facteurs. — Les remarques groupées ici s'appliquent particulièrement au facteur travail, mais on peut les étendre à tout autre facteur de la production :

1° En fait, la productivité-valeur du facteur, déterminée par le prix du produit, ne se précise souvent que

(3) L'expression est d'un économiste dont on ne peut soupçonner l'impartialité, M. Truchy, *Cours d'E. P.*, t. II, 1921, p. 213 : « La position stratégique de l'entrepreneur est forte ».

longtemps après que la rémunération de ce facteur a été faite. Ce prix du produit, l'entrepreneur l'appréciera exactement, en raison de la connaissance parfaite qu'il a des prix antérieurs, des moyens d'investigation dont il dispose pour l'avenir, de sa formation professionnelle et de l'expérience qu'il peut avoir des accidents du marché.

2° De même, la *productivité-matière* d'un facteur, par exemple la quantité de produit fabriquée par un ouvrier pendant un intervalle de temps donné est connue de l'entrepreneur mieux que de quiconque.

3° Il faut encore tenir compte d'un facteur psychologique, la *prudence* de l'entrepreneur (4).

Pour toutes ces raisons, la rémunération des facteurs est généralement inférieure à leur productivité marginale. Encore, avons-nous, à dessein, passé, jusqu'à présent, sous silence deux points importants: a) Des déséquilibres dans l'offre et la demande peuvent être favorables à l'entrepreneur et accentuer encore sa supériorité naturelle: exemple, une offre de travail supérieure à la demande; b) L'entrepreneur peut avoir des moyens d'agir sur l'offre du facteur considéré: historiquement, ce fait s'est produit, notamment pour l'offre de travail. Nous voudrions, enfin, appeler l'attention sur deux catégories de travailleurs: le *technicien* et l'*inventeur* (5) qui, autant, parfois même plus, que le travailleur manuel, peu-

(4) Indiqué par Th. N. Carver, *La répartition des richesses*, éd. citée, Ch. VII.

(5) L'incertitude des résultats de l'invention (qui peut, dans certains cas, ne pas exister pour l'entrepreneur) pousse l'inventeur à se dessaisir de sa découverte pour une faible somme. C'est l'hypothèse de l'entrepreneur acquérant, en lui attribuant une efficacité douteuse, un procédé qu'il a pris soin au contraire d'éprouver et dont il connaît la valeur.

vent être les victimes d'une exploitation de l'entrepreneur.

Ces idées générales, auxquelles conduit l'analyse théorique, sont corroborées par des remarques qui sont de simples *constatations* sur la forme du revenu de l'entrepreneur dans les conditions actuelles, et sur lesquelles l'accord peut se faire en dehors de toute considération de parti et d'école.

1° Le revenu de l'entrepreneur est une *résultante*, c'est-à-dire le produit d'une longue série d'opérations qui se soldent parfois les unes par un gain, les autres par une perte. Ainsi est créée une impression de compensation qu'un vendeur habile peut utiliser.

2° Le revenu de l'entrepreneur est un revenu *complètement dénué de publicité*. Le salaire est connu dans son quantum et ses modalités: l'intérêt est également connu à un moment et en un lieu déterminés: le revenu de l'entrepreneur échappe à toute investigation. En ce moment, *nous ne jugeons pas un état de choses, nous le constatons*. En sa faveur, on peut même faire valoir les arguments les plus convaincants: les chefs d'entreprise reconnaissent l'importance du secret des affaires. *Mais il n'en reste pas moins vrai que tout homme de bonne foi redoute le mystère quand il s'agit de répartition, parce que, historiquement et logiquement, le mystère s'explique comme l'instrument des intérêts d'un groupe.*

De l'analyse théorique que nous avons tentée et des deux observations présentées ci-dessus, on déduit directement un certain nombre de considérations:

1° On arrive à la certitude objective que le revenu de l'entrepreneur est de tous les revenus celui qui peut contenir et qui contient souvent, en fait, le plus grand

quantum d'exploitation. Par exploitation, nous rappelons qu'on entend l'appropriation par un agent d'une valeur supérieure à celle qui lui est économiquement imputable.

2° On ne peut pas démontrer que partout et toujours, ce revenu contienne un quantum d'exploitation: en d'autres termes, le revenu de l'entrepreneur, contrairement à ce qu'ont soutenu un grand nombre d'écoles socialistes, n'est pas théoriquement et nécessairement lié à la notion d'exploitation.

3° A supposer même que, dans un cas pratique, on put prouver qu'il y a exploitation, ce serait un problème particulièrement délicat que d'en donner une expression quantitative rigoureuse.

4° L'exploitation, comme nous l'avons définie, n'est pas forcément une exploitation *voulue*. On étonnerait même probablement un très grand nombre d'entrepreneurs en leur démontrant qu'ils rémunèrent, par exemple, le facteur travail en dessous de sa productivité-valeur.

L'impression d'ensemble qu'on retire d'une étude objective est donc aussi distante des critiques absolues et des solutions radicales du socialisme que de l'optimisme béat de certains libéraux. Le revenu de l'entrepreneur n'est pas le produit de la seule exploitation, mais il est le siège de déséquilibres multiples entre la valeur imputable et la valeur appropriée. On ne peut pas, sous sa forme concrète et complexe, le considérer comme le résultat du processus économique naturel: l'état juridico-social, qui caractérise les peuples civilisés contemporains, reposant sur le contrat passé entre des sujets de droit *supposés* égaux et sur la propriété privée, accroît singulièrement le revenu de l'entrepreneur. On a opposé

le travail et le capital, le capitaliste prêteur et l'entrepreneur : *un antagonisme plus subtil existe entre l'entreprise et l'entrepreneur, entre la fonction permanente, générale, bienfaisante, et le gain individuel susceptible d'exagérations et occasion d'injustes prélèvements.* En tant qu'il remplit une fonction, le revenu de l'entrepreneur, pour le présent, ne s'apprécie pas : il se constate. Le problème est de savoir dans quelle mesure le jeu normal d'une fonction peut être assuré par des formes juridiques appropriées.

§ 3. — Or, l'intervention de l'activité humaine pour la correction de l'état actuel des choses ne peut raisonnablement avoir lieu que dans des limites très restreintes. La suppression du revenu de l'entrepreneur et l'instauration d'un régime socialiste se heurtent aux objections les plus graves, tant au point de vue des progrès de la production que de la réalisation de la justice. Il faudrait donc se borner à une réglementation. Mais dans quelle mesure est-elle possible. Sous sa forme directe, il y faut renoncer. La formule théorique de revenu légitime, telle que nous l'avons dégagée, n'est pas susceptible de transposition pure et simple dans le domaine de la pratique. En tout cas, et en admettant même que cette transposition soit possible, comment obtenir une règle générale, applicable à toutes les branches de la production ? Il faudrait diversifier la réglementation à l'infini, et cela non seulement dans l'espace pour les différents établissements, mais encore, pour un seul et même établissement, dans le temps. Les formules économiques qui ont voulu viser à l'application pratique sont toutes assez arbitraires. Rappelons d'un mot les efforts de A. Wagner pour déterminer un gain mesuré (*angemessen*). Il estime qu'une société doit se contenter du double de l'intérêt légal et qu'au-dessus, l'économie nationale n'a pas d'a-

vantage décisif à l'opération. Mais pourquoi ce taux et surtout comment l'imposer pratiquement? Enfin, toutes les discussions parlementaires sur la question du bénéfice anormal montrent sur le vif les difficultés d'une intervention directe (6).

Restent donc les moyens détournés qui sont d'une application plus facile et d'une efficacité relative. Au premier rang, se place l'*organisation syndicale* qui, en disposant de moyens d'investigation et d'action sans cesse plus perfectionnés, et pourvu qu'elle ne se laisse pas détourner de sa fonction économique véritable, peut, dans la grande majorité des cas, rendre très difficile l'exploitation du travail. Il faut aussi citer l'instrument de la *fiscalité* et notamment des législations fiscales spéciales. Enfin, on peut espérer beaucoup du *contrôle général de la production* et des *mesures politico-juridiques contre les monopoles* (7).

(6) Cf. débats du 17 octobre 1922, 23 février 1924, rapports Raynaldi, Palmade, Rollin, Delthil. Cf. aussi circulaire de M. Nail, *Journal Officiel*, 29 octobre 1919.

(7) Cf. aux Etats-Unis la *Federal Trade Commission* ; en Norvège, une loi du 14 avril 1919, instituant un *Conseil de surveillance* de 5 membres pour la réglementation des prix et le contrôle du revenu des entrepreneurs ; en Allemagne, le *Tribunal des Cartells* ; en France, la proposition Antonelli, etc., etc.

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

Les résultats, auxquels conduit l'enquête, sont les suivants :

A. — 1° Le revenu de l'entreprise, considéré comme la différence entre le prix de vente et le prix de revient (le salaire de l'entrepreneur et l'intérêt de ses capitaux propres étant inclus dans ce dernier), est un *revenu concret*, dont on peut poursuivre l'étude inductive. Il est qualitativement *un*, c'est-à-dire qu'il forme un *tout organique et non pas un agrégat d'autres revenus*.

Si l'on distingue en lui un salaire, un intérêt, une prime pour le risque, etc., on fait une opération de *mesure* et non pas d'*analyse*: on compare la grandeur du revenu de l'entrepreneur à celle du salaire de direction moyen et de l'intérêt courant; parfois, on trouve un reste, auquel certains auteurs ont donné le nom de *surprofit*. Mais, en réalité, toutes les parties du revenu de l'entrepreneur sont identiques et toutes présentent notamment un caractère *aléatoire*. Ce revenu est autonome. Il ne peut, évidemment, pas être ramené à la rente foncière. Quant à la rente conçue comme tout surplus d'un coût, elle

n'est pas un revenu concret, mais une modalité économique, un procédé d'analyse qui peut servir à l'étude de n'importe quel revenu.

2° Le revenu de l'entreprise, conçu comme un tout autonome, soutient des relations avec le prix, le coût, le capital investi et l'activité de l'agent économique qui le perçoit. On peut admettre la tendance à l'égalisation du taux des revenus d'entreprise, mais comme une force sans cesse contrariée en fait. De plus, l'observation a révélé qu'il y a des mouvements généraux du revenu de l'entreprise, comme des autres revenus, et qu'ils sont liés aux mouvements des prix. Mais il est imprudent, dans l'état actuel de nos connaissances, de parler, avec les classiques, de la baisse universelle et constante du taux des revenus d'entreprise.

3° L'expérience prouve que ce revenu est l'occasion de *déséquilibres multiples entre valeur produite et valeur appropriée*. Il remplit des fonctions essentielles dans la société capitaliste actuelle: en stimulant l'esprit d'entreprise et en formant la source principale de l'épargne. Mais il contient, le plus souvent, un quantum d'exploitation au détriment des agents de la production et des consommateurs.

B. — En ce qui concerne l'action sociale, le problème du profit est troublant, pour tout homme de bonne foi. Certains ont accoutumé de ne pas pousser l'effort au delà des violences de langage ou des dithyrambes sans fondement. Les mots se plient également à la condamnation ou à l'apologie, mais les faits ont moins de souplesse. Leur étude communique à quiconque est épris de

justice, un sentiment d'inquiétude qui, à lui seul, n'est pas sans utilité; elle montre la nécessité des patients efforts d'enquête, seuls propres à élucider la question sociale, et invitent à cette forme particulière d'humilité intellectuelle qu'est la modération.

Vu : Le 27 Mai 1926.

Le Président de la Thèse,

RENÉ GONNARD.

Vu : Le 29 Mai 1926.

Le Doyen,

L. JOSSERAND.

Vu et permis d'imprimer ;

Lyon, le 31 Mai 1926.

LE RECTEUR, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE L'UNIVERSITÉ,

Pour le Recteur et par délégation :

Le Doyen de la Faculté de Droit,

L. JOSSERAND.

Table des Ouvrages cités

I — Etudes statistiques

- W. J. ASHLEY. — The statistical measurment of profit. *The Economic Journal*, 1910, p. 530 et sq.
- BORGATTA. — *Le società per azioni italiane e la loro pressione fiscale alla vigilia della crisi*. Roma, 1916.
- DERMIETZEL. — *Statistische Untersuchungen über die Kapitalrente der grösseren deutschen Aktiengesellschaften 1876-1902*. Göttingen, 1906.
- INGALLS. — *Wealth and Income of the American People*.
- JARACH. — *Lo sviluppo ed i profitti delle società per azioni italiane dal 1882 al 1902*. Torino, 1906.
- KÖRÖSI. — *Die finanziellen Ergebnisse der Aktiengesellschaften während des letzten Vierteljahrhunderts, 1874-1898*. Berlin, 1901.
- MOLL (E.). — *Die Rentabilität der Aktiengesellschaften, ihre Feststellung in amtlichen und privaten statistike auf Grund der Bilanzen*. Iéna, 1908.
- OTTOLENGHI (C.). — *I Profitti industriali nella costituzione economica odierna*. Torino, 1907.
- RALPH C. EPSTEIN. — *The industrial profits in 1917*.
- SCHULZE-GAEVERNITZ. — *La grande industrie*. Paris, Guillaumin, 1896.
- SOMARY (F.). — *Die Aktiengesellschaften in Osterreich*. Wien, 1902.

- WAGON (E.). — *Die finanzielle Entwicklung deutschen Aktiengesellschaften von 1870 b. 1900.* Iéna, 1903.
- WERNER (E.). — *Die finanziellen Ergebnisse der deutschen maschinenbau Aktiengesellschaften..* Thünen Archiv., II, 4, 1908.

II — Etudes monographiques

- ARIAS. — La forme moderne dell'impresa industriale e commerciale. *Giornale degli Economisti*, janvier 1910.
- COLAJANNI. — Sull'uguaglianza del saggio dei profitti. *Archivio giuridico*, 1901.
- DIEHL u. MOMBERT. — Ausgew. lext. z. Studium d. polit. Œkonomie, Bd. 8. *Kapitalzins und Unternehmergeinn*, 1913.
- DOMANSKI. — Quelques considérations sur la rente et le profit. *Journal des Economistes*, juillet 1898.
- DONALD (R.). — Ought municipal enterprises to be allowed to yeld a profit ? Municipal trading and profits. *The Economic Journal*, 1899.
- FRACCACRETA (A.). — *La trasformazione degli impieghi di intrapresa.* Napoli, 1920.
- FRIDAY (D.). — *Profits, Wages and Prices.* New-York, 1921.
- GRAZIANI. — *Sulla theoria generale del profitto.* Milan, 1887.
- GROSS. — *Die Lehre vom Unternehmergeinn.* Leipzig, 1884.
- HASTINGS. — *Costs and Profits.*
- HAWLEY. — Enterprise and profit. *Q. J.*, 1901, p. 75 et sq. ; voir aussi *Q. J.*, avril 1892.
- JOURDE (W.). — Surtravail et profit. *Humanité nouvelle*, février 1898.
- KLEENE (C. A.). — *Profit and Wages*, New-York, 1917 ; cf. un compte rendu de cet ouvrage in *Q. J.*, 1917, p. 705.
- KOERNER. — *Unternehmen und Unternehmergeinn.* Vienne, 1893.
- LEHFELDT. — On financiers profits. *The Economic Journal*, 1910, p. 551.
- LORINI (E.). — *Il profitto.* Roma, Loescher, 1901.
- MACVANE. — The theory of business profits. *Q. J.*, oct. 1887.

- MATAJA. — *Der Unternehmergeinn*. Vienne, Hœlder, 1884.
- NAZZANI (E.). — *Del profitto*. Milan, 1877.
- PIERSTORFF. — *Die Lehre von Unternehmergeinn*. Berlin, 1875.
- PORTE (M.). — *Entrepreneurs et profits industriels*. Thèse, Grenoble, 1901.
- RUFF (F.). — *Unternehmergeinn und Arbeitslohn im Lichte der neuesten Forschungen*, 1914.
- SCHMOLLER. — Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung. *Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung*, t. 14.
- SCHOEFFLE. — Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungen. *Zeitschrift für Staatswissenschaft*, vol. XXV (1869), p. 261.
- SCHRAEDER. — *Das Unternehmen und der Unternehmergeinn*. Vienne, 1884.
- SCHWIEDLAND (E.). — *Die Unternehmer*. Stuttgart, W. Kohlhammer, 1923.
- SENSINI (G.). — I benefici del produttore (mars 1922) ; Intorno ai benefici del produttore (décembre 1922). *Giornale degli Economisti*.
- SOMBART. — Der Kapitalistische Unternehmer. *Archiv. f. sozialwis. u. sozialpol.*, Bd. XXIX, h. 3, novembre 1909.
- STAMP (J. C.). — *The effect of trade fluctuations upon profits*.
- THORSTEIN VEBLEN. — *The theory of business enterprise*. New-York, Scribners, 1904.
- WALKER (F.). — The source of business profits. *Q. J.*, avril 1887.
- WIRMINGHAUS. — *Das Unternehmen, der Unternehmergeinn und die Betheiligung der Arbeiter am Unternehmergeinn*. Iéna, Fischer, 1884.
- WOLF (J.). — Die Stellung des Unternehmers in der Volkswirtschaft. *Zeitschrift für socialwissenschaft*, 1899, p. 405.
- ZÜNS (J.). — *Zwei Fragen des Unternehmereinkommens*. Wien, 2 A. 1886.

III — Etudes générales

AFTALION (A.). — *L'œuvre économique de Simonde de Sismondi. Thèse, Paris, 1899*, pour la théorie de la mieux-value.

— Les trois notions de la productivité et les revenus. *Revue d'Economie politique*, 1911.

— *Les crises économiques de surproduction*, Rivière, 1913, pour la dynamique des profits, t. I, ch. VII, sections 1 et 2.

— *Les fondements du socialisme*, Rivière, 1925, pour le problème de la légitimité.

— Les expériences monétaires récentes et la théorie du revenu. *Revue d'Economie politique*, 1925.

ANSIAUX (M.). — *Traité d'Economie politique*. Paris, Giard, 1923, 3 vol.

ANTONNELLI (E.). — *Principes d'Economie pure*, Paris, Rivière, 1914, pour le résumé des théories de l'école mathématique, II^e P., ch. IV, La théorie de la production.

— Le rôle historique assumé par les divers personnages dans le procès de production. *Questions pratiques de législation ouvrière*, année 1924, p. 138.

— *Cours d'Economie politique*, non publié, professé à la Faculté de droit de Lyon, 1922-1923.

BARONE E.). — *Principi di Economica politica*, Athenæum, Rome, 1913.

BLOCK (M.). — *Les progrès de la science économique*. Paris, Guillaumin, 1890.

BODIN (C.). — *Principes de science économique*. Paris, Si-rey, 1925.

BÖHM-BAWERK. — *Histoire critique des théories de l'intérêt et du capital*, trad. franç., 2 vol., Paris, Giard et Brière.

BOWLEY. — *Prices and Wages in the United Kingdom, 1914-1920*. Oxford u. press, 1921.

BRANTS (V.). — *Les grandes lignes de l'Economie politique*. Paris, Lecoffre, 1901.

- *Les théories économiques aux XIII^e et XIV^e siècles, pour le résumé des théories médiévales touchant le profit.*
- BROUILHET (C.). — *Précis d'Economie politique.* Paris, Roget et Cie, 1912.
- CANNAN (E.). — *Histoire des théories de la production et de la distribution dans l'Economie politique anglaise de 1776 à 1848.* Trad. fr., Paris, Giard, 1910.
- CARVER (Th. N.). — *La répartition des richesses.* *Bibl. int. d'E. P.*, trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1913.
- CHERBULIEZ. — *Précis de la science économique.* Paris, Guillaumin, 1862.
- COLSON. — *Cours d'Economie politique.* Paris, Guillaumin, 1901.
- *Organisme économique et désordre social.* Paris, Flammarion, 1918.
- COSSA (L.). — *Premiers éléments d'Economie politique.* Paris, Giard, 1922.
- COURCELLE-SENEUIL. — *Liberté et socialisme.* Paris, Guillaumin, 1868.
- CULLOCH (M.). — *Principes d'Economie politique.* Trad. fr., Paris, Guillaumin, 1864.
- DROZ. — *Traité d'Economie politique.* Paris, 1829.
- EFFERTZ (O.). — *Les antagonismes économiques.* Trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1906.
- FRÉZOULS. — *De l'extension théorique de la notion de rente.* *Thèse Montpellier*, 1901.
- GARNIER. — *Traité d'Economie politique.* Paris, Guillaumin, 1873.
- GARNIER (H.). — *De l'idée de juste prix chez les théologiens et les canonistes du Moyen Age.* *Thèse, Paris*, 1900, pour l'exposé des doctrines médiévales touchant le profit.
- GOBBI (U.). — *Trattato di Economia.* Roma, 1919.
- GONNARD (R.). — *Cours d'Economie politique*, non publié, professé à la Faculté de droit de Lyon, 1923-1924.
- GRAZIADEI. — *La produzione capitalistica.* Turin, 1899.
- *Le prix et le surprix dans l'Economie capitaliste.* Paris, Rieder et Cie, 1925.

- HUME (D.). — *Œuvre économique*. Paris, Guillaumin, 1888.
- JAFFÉ (W.). — *Les théories économiques et sociales de Thorstein-Veblen*. Thèse, Paris, 1924, spécialement ch. IV, L'industrie et les affaires.
- JANNET (Claudio). — *Le capital, la spéculation et la finance*.
- JOURDAN. — *Cours analytique d'Economie politique*. Paris, Rousseau, 1882.
- LABRIOLA (A.). — *Manuale di Economia politica*. Napoli, 1919.
- LAVELEYE (E. DE). — *Eléments d'Economie politique*. Paris, Hachette, 1882.
- LANDRY (A.). — *L'utilité sociale de la propriété individuelle*. Paris, S. N. de libr. et d'édition, 1901.
- *L'intérêt du capital*. Paris, Giard et Brière, 1904.
- *Manuel d'Economie*. Paris, Giard et Brière, 1908.
- LEBEAU (A.). — *Condillac économiste*. Thèse, Paris, 1903, pour les traces des théories du profit chez Condillac.
- LEROY-BEAULIEU. — *Mémoire communiqué à l'Académie des Sciences morales et politiques*, 1893 /
- *Essai sur la répartition des richesses*. Paris, 1881.
- *Traité théorique et pratique d'Economie politique*. Paris, Guillaumin, 1905.
- LEVINSOHN (R.). — *Histoire de l'Inflation*. Paris, Payot, 1926.
- LIEFMANN (R.). — *Cartells et trusts*. Trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1914.
- *Les formes d'entreprise*. Paris, Giard, 1924.
- LIESSE. — *Le Travail*, Paris, 1899.
- LORIA (A.). — *Analyse de la propriété capitaliste*.
- *La constitution économique actuelle*.
- LOUGH (W. H.). — *Business Finance*. New-York, 1918.
- MALTHUS. — *Essai sur le principe de population*. Trad. fr., Paris, Guillaumin, 1889.
- MANTOUX (P.). — *La révolution industrielle au XVIII^e siècle*. Paris, Soc. Nouv., 1906.
- MARSHALL. — *Principes d'Economie politique*. Trad. fr., 2 vol., Paris, Giard et Brière, 1907-1909.
- *Industry and Trade*. London, 1919.
- *Money, Credit and Commerce*. London, 1923.

- GERMAIN-MARTIN. — *Cours de doctorat*, 1924-1925, professé à la Faculté de droit de Paris. L'organisation des entreprises : le capital et l'entrepreneur.
- *L'Industrie et l'Inflation*, rapport à la Société d'Economie politique de Paris, 5 mars 1926.
- MARX (K.). — *Le capital*, livre I (tr. Mollitor), Paris, Coste, 1924 ; livres II et III (tr. Borchardt et Vanderrydt), Paris, Giard et Brière, 1901-1902.
- *Salaires, prix et profits*. Trad., Bibl. Soc. intern., 1900.
- MASSE (R.). — *La production des richesses*. Paris, 1925.
- MENGER (A.). — *Le droit au produit intégral du travail*. Trad., Paris, Giard, 1900.
- MILL (J. S.). — *Principes d'Economie politique*. Paris, Guillaumin, 1873.
- MOLINARI. — *Cours d'Economie politique*. Paris, Guillaumin, 1863.
- NOGARO (B.). — *Traité d'Economie politique*.
- *Les phénomènes monétaires contemporains*.
- OPPENHEIMER (F.). — *L'Economie pure et l'Economie politique*. Trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1914.
- *System der Soziologie*.
- *Wert und Kapitalprofit*.
- PANTALEONI (M.). — *Principi di Economia pura*. Firenze, Barbera, 1894.
- *Erotemi di Economia*.
- PARETO (V.). — *Cours d'Economie politique*. Lausanne, 1896.
- *Traité d'Economie politique*.
- *Les systèmes socialistes*.
- *Traité de sociologie générale*.
- PERREAU. — *Cours d'Economie politique*. Paris, 1916.
- PIERSON (N. G.). — *Traité d'Economie politique*. Trad., Giard et Brière, Paris, 1916.
- PROUDHON. — *Système des contradictions économiques*. Paris, Rivière, 1924.
- *Œuvres complètes*. Paris, Lacroix-Verbœckhven, 1868-1870.
- RAPHAEL (G.). — *W. Rathenau*. Paris, Payot, 1919.

RATHENAU (W.). — *Zur Kritik der Zeit*, 1912.

— *Zur Mechanik des Geistes*.

— *Von Kommenden Dingen*, 1917.

REBOUD. — *Précis d'Economie politique*. Dalloz, 1925.

RICARDO. — *Principes*. Paris, Guillaumin, 1847.

ROSCHER. — *Principes d'Economie politique*. Trad. fr., Paris, Guillaumin, 1857.

— *Grundlagen der Nationalökonomie*, 10 Aufl, Stuttgart, 1873.

SCHMOLLER (E.). — *Principes d'Economie politique*. Paris, Giard et Brière, 1905.

SCHWIEDLAND (E.). — *Sinn und Wege der Sozialisierung*. Wien, 1919.

— *Volkswirtschaftslehre*, 3 Bände. Stuttgart, Kohlhammer, 1923.

TABLE DES MATIERES

Avant-propos.....	7
INTRODUCTION. — § 1. Le problème du profit : dans l'opinion ; en science économique : son intérêt, ses difficultés. — § 2. Le problème économique en général : méthode. — § 3. — Divisions de ce travail	9
Livre I. — Le Problème dans les théories et les doctrines.....	24
Généralités	23
CHAPITRE I. — LES THÉORIES DU « PROFIT OF CA- PITAL ». (Rémunération des services d'un <i>Bien</i> <i>économique</i>).....	37
Section 1. — Le groupe anglais.....	40
Section 2. — Le groupe germanique.....	111
Section 3. — Le groupe de langue française.	114
CHAPITRE II. — LES THÉORIES DE LA RÉMUNÉRA- TION DE L'ACTIVITÉ. (Rémunération des services d'un <i>Agent économique</i>).....	119

Section 1. — Le travail d'organisation.....	126
Section 2. — La réduction du coût de production.....	164
Section 3. — La satisfaction des besoins sociaux.....	170
Section 4. — L'assomption du risque.....	188
CHAPITRE III. — LES THÉORIES DE LA RENTE. (Résultat d'une <i>Conjoncture économique</i>)....	215
Section 1. — La rente ricardienne.....	220
Section 2. — Le revenu de déséquilibre.....	242
Section 3. — La quasi-rente.....	260
Section 4. — Les formes éclectiques.....	266
CHAPITRE IV. — LES THÉORIES DE L'EXPLOITATION. (Résultat d'une <i>Conjoncture économique</i>).....	273
Section 1. — Les théories de la plus-value.....	276
Section 2. — Les théories du prélèvement..	295
Section 3. — Les théories éclectiques.....	297
CONCLUSIONS DU I ^{er} LIVRE.....	347
§ 1. Le profit devant la pensée religieuse : a) catholicisme social ; b) protestantisme social. — § 2. Le profit devant la pensée des grands producteurs. — § 3. Considérations générales.....	347
Livre II. — Les termes actuels du Problème.....	369
TITRE I. — LE PROBLÈME D'OBSERVATION. Etude critique des sources.....	371
Section 1. — Les Enquêtes.....	375
Section 2. — Les Bilans.....	397
Section 3. — Les sources subsidiaires.....	422
Section 4. — Conclusions méthodologiques.....	425

TITRE II. — LE PROBLÈME DE GÉNÉRALISATION...	429
I. Le problème du concept.....	429
II. Le problème des uniformités.....	467
Section 1. — Etude analytique des varia- tions du revenu de l'entreprise	467
Section 2. — Etude synthétique des varia- tions du revenu de l'entreprise	507
Section 3. — Fonctions du revenu de l'entreprise.....	521
III. Le problème de la règle.....	
 Conclusions générales	 543
Bibliographie.....	549
